

قدرة تنافسية
والالتزام بالتميز
في تقديم
الخدمات المصرفية

■ مصر: 4 رجال اعمال

في القائمة السوداء

■ وزير المال الجزائري:

انتهى زمن الاقتصاد الموجه

■ الكويت: 3 شركات استثمار جديدة

■ سويسرا: سرية المصارف وسر الساعات

بيروت 25 - 30 حزيران / يونيو

المعرض والمؤتمر العربي

للصناعات الغذائية والتوضيحية

5 وزراء و 20 محاضراً و 100 شركة

المؤتمر المؤسسة

الحريزي رئيساً فخرياً لمؤتمر اسواق رأس المال العربية



GROWTH HAS NO LIMITS. MANAGE IT.



Just because growth is unpredictable doesn't mean it has to be unmanageable. Especially since the PowerEdge 2200, the feature-optimised server with the perfect mix of performance and expandability, can be yours for one of the best prices in the industry.

Advanced technology like the Intel Pentium® II processor, dual processing capability and optional RAID feature and external disk expansion enable this server to deliver outstanding performance.

And if your business is looking to fully maximise its network uptime, the PowerEdge 4200, with its redundant hot plug hard drives, high speed fans and optional redundant hot plug power supplies, offers incredible data security. So call today and we'll start building a PowerEdge server for your business immediately. Since it's never too early to get a jump on the competition.

Contact Dell by fax on +44 (1344) 723565 or call our distributors in: **Egypt** International Integrated Systems 20 2 305 4121, **CompuLink & Electronics House** 20 2 336 7983, **PACC** 20 2 345 5931, **Jordan** Scientific & Medical Supplies Co. 962 6 624 907, **Specialised Technical Services** 962 6 856 139, **Kuwait** Al Alamiah 965 241 4140, **Lebanon** 961 1 401 880, **Saudi Arabia** Al Alamiah 966 1 47 70106, **Qatar** Computer Arabia 974 324 555, **Republic of Yemen** Computer Engineering World 967 414180, **Bahrain** Information Computer Services 973 297766, **United Arab Emirates** Key Information Technology Dubai 97 1 452 4232, **Key Information Technology** Abu Dhabi 97 1 222 4442, **Sultanate of Oman** Mohsin Holder Darwish 968 707 752

Dell PowerEdge 2200 Server

- 333MHz Intel Pentium® II Processor
- 32MB ECC EDO memory (512MB max)
- 512KB L2 cache
- Integrated PCI Ultra-Wide SCSI-2 Controller
- 2GB Ultra-Wide SCSI-3 Hard Drive (27GB max)
- Intel Pro10/100 Network Adaptor
- HP OpenView Network Node Manager SE
- Dell Server Assistant CD-ROM
- 6 expansion slots: 3 PCI, 3 EISA
- 6 drive bays: 3 external 5.25", 3 internal 3.5"
- Optional Windows NT Server 4.0 factory-installed
- Optional RAID controller and external disk system
- Optional remote management upgrade

WINNERS
NTL PROCESSOR

Also available: Dell PowerEdge 4200, featuring redundant hot plug hard drives, redundant hot plug fans and optional redundant hot plug power supplies. For full details, contact your local Dell Distributor.

DELL
www.dell.com

Prices and specifications are subject to change without notice. Intel, the Intel inside logo, Pentium II are registered trademarks and the Pentium II logo is a trademark of Intel Corporation. HP, Hewlett-Packard, Windows and Windows NT are registered trademarks of Microsoft Corporation. HP is a registered trademark of Hewlett-Packard Co. © 1995 Dell Computer Corporation. All rights reserved.



هذا العدد



صندوق مزن الدولي
للطيران هو أول استثمار
عربي في مجال تملك
واستثمار الطائرات،
صفوان الكزبري، عضو
الجلسة التنفيذية، تحدث عن
هذه التجربة (ص 36).



رسم وزير للبيئة
الجزائري عبد الكريم
هرشواوي صورة مشجعة
للمناخ الاستثماري في بلاده،
ودعا المستثمرين العرب
للمشاركة في مشاريع
الخصخصة (ص 40).



واضحاً، وقّع رجل
الأعمال السعودي الأمير
الوليد بن طلال، عقد تشييد
فندق فورسيزونز في وسط
بيروت، الفندق يتسع لـ 260
غرفة، بتكلفة تصل إلى 240
مليون دولار (ص 48).



من المتوقع أن يكون له ذلك الرياض، فصب السبق في مجال تطوير خدمات
الأفراد، نظراً لضخامة قاعدته الرأسمالية وقدرته على ابتكار المنتجات المصرفية
الدمعة بقاعدة إلكترونية حديثة وشبكة توزيع واسعة. (ص 110).

- 4..... المؤثر - المؤسسة.
- 6..... المؤثر والمعرض العربي للصناعات الغذائية.
- 8..... مصر: أربعة رجال أعمال في «القاعة السوداء».
- 26..... المؤثر السنوي الرابع لـ «أسواق رأس المال العربية».
- 32..... الإجماع السنوي الـ 27 للهيئات المالية العربية.
- 44..... مفاوضات بين لبنان والإمارات لإقامة منطقة تجارة حرة.
- 48..... أوروبا الموحدة تستعرض نظريات إيرلاند.
- 50..... الحولة تواجها تحدياتها الأسبوعية.
- 53..... «النتراكو» انترناشونال الأولى في تصدير الزواج الأميركي.
- 62..... للتفتي 98 في دبي: السياحة العربية كانت هناك.
- 68..... ناصو التويس: التاشيرة أم عائق أمام السياحة العربية.
- 72..... للتدبير الإقليمي له طوره: طموحاً 15% من السوق في 2006.
- 75..... ملف خاص سويسرا: سرقة المصالح وسر الساعات.
- 110..... بنك الرياض: خدمات بنكية ومسؤولية اجتماعية.
- 112..... إطلاق البنك الإسلامي للمؤسسة العربية المصرفية.
- 114..... مصر: الوطني للتنمية يطلق استراتيجية إقادة «الصعيد».
- 115..... بنك مصر - إيران يطرح صندوقاً استثمارياً.
- 123..... كمبيوتر واتصالات.

الفكرة العربية للصحافة والنشر والأعلام
إبيكو ب.م.ل.

الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: أميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishers

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: aiwa @ aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 26627 Riyadh 11496
Tel: 4778624 - Fax: 4784946

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai
Tel: 279833 - Fax: 279886
Email: aiwa @ emirates.net.ae.

FRANCE:

22 Rue La Boétie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
(33-1) 40 06 00 85
(33-1) 47 42 33 12
Fax: (33-1) 42 66 92 75

Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:
www.aiwa.com.lb

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سوريا 50 ل.س • الأردن 3 دينار
- العراق 4 دينار • السعودية 25 ريال • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريال • الإمارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريال • مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دينار • تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما.

- CYPRUS 30C • AUSTRALIA 10 Aus. \$
- U.K. 30 • CANADA 8C • FRANCE 30 F.F.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 40 Drachma
- ITALY 1000 Lit • SPAIN 1000 Peseta
- SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 75.

الإشتراك السنوي 100 دولار أمريكي



MEMBER OF THE ASSOCIATION
OF PUBLISHERS



المؤتمر المؤسسة

ولا شك أن هذا التحول النوعي يرسب علينا، كجهة منظمة الرّد على المزيد من الثقة والتأييد بمزيد من العمل والخدمة بهدف الإرتقاء بهذه المناسبة إلى مستوى التحديات التي تواجهنا جميعاً.

وإذا كانت هذه الاعتبارات تشكل النتائج العامة الموضوعية للمؤتمر، فإن ثمة جانباً آخر لهذا اللقاء لا يقل أهمية، بإعتباره يشكل التجسيد العملي ويبرز النتائج المحسوسة التي يتوقع عادة تحقيقها من خلال هذا اللقاء السنوي الذي يجمع النخب الاقتصادية العربية.

فالنتائج الضمنية المباشرة لهذا المؤتمر وللمؤتمرات الثلاثة السابقة جاءت، على الرغم من صعوبة حصرها ورصدها، لتؤكد الجدوى لهذا الحدث، عبر المشاريع التي ولدت، والأفكار العادة التي تبلورت على هامش المؤتمرات وما يتخللها من إنفاقات ثنائية أو متعددة وراء الكواليس.

وقد يضيق المجال هنا في تعداد المشاريع القائمة حالياً التي ولدت نواتها الأولى في أحد مؤتمرات أسواق رأس المال العربية منذ العام 1995.

كما يمكن التأكيد أن هذه المشاريع واتفاقات التعاون التي ولدت من رحم هذا المؤتمر لم تكن مقتصرة على لبنان، حيث يقام المؤتمر، وحسب بل شملت غير بلد عربي. ■

التي تلقاها النظمون أم من خلال الحجوزات المسبقة للمؤتمر المقبل من جهات عربية وأجنبية عدة.

2 - أن الحرص على المشاركة المتكررة يعتبر بعمق عن أن استعوار هذا المؤتمر وعلى مدى أربع سنوات متتالية يؤكد مدى أهمية أسواق رأس المال كمدخل لجذب الإستثمارات في ظل التحديات الكبيرة التي تطرحها عملية العولمة.

3 - أن المؤسسات العربية أدركت أن الحالة القطرية لم تعد تشكل لها حماية كافية، وأن العمق الإقليمي والإنفتاح العالمي هما الحماية الحقيقية. وبالتالي، فإنه لا بد من التلاقي والبحث عن سبل التعاون والتنسيق ومخطوط التكامل بهدف توسيع رقعة النشاط في مواجهة الإتياء المتزايدة للعولمة، وما ينطوي عليه من توجهات نحو خلق التكتلات الكبيرة وإيجاد المؤسسات والشركات العملاقة.

4 - نتيجة لكل هذه الاعتبارات والقناعات الراسخة ترسّست الدورة الرابعة، مرة أخرى وبصورة حاسمة، أهمية المؤتمر كحدث سنوي تقليدي، مما دفع بالمنظمين إلى تحويله لمؤسسة، وإلى دعوة السيد رئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري بقبول الرئاسة الفخرية للمؤتمر - المؤسسة، وهو أعلن قبوله هذا في الجلسة الافتتاحية.

كرّس المؤتمر السنوي الرابع لأسواق رأس المال العربية (7 - 9 أيار/مايو 1998) وبصورة أكيدة، طابعه الدولي الإقليمي سواء من خلال نوعية المشاركين والمضامين، أو من خلال الطابع المؤسساتي المميز لهؤلاء المشاركين والمضامين، أو من خلال المشاركة المتكررة لكبريات المؤسسات المالية والمصرفية والإستثمارية، وبهذا المعنى فقد بات هذا المؤتمر إطاراً مثالياً للتلاقي وبالتالي لتشجيع العلاقات العربية - العربية، وتوثيق التعاون والتواصل بين قيادات القطاع الخاص وبين هؤلاء وبين المسؤولين الحكوميين.

ومما يزيد في أهمية مؤتمر أسواق رأس المال العربية أنه يتناول قضية تعتبر حالياً ولفترة غير قصيرة، القضية المركزية على المستوى الاقتصادي نظراً إلى أهمية هذه الأسواق كسبيل إستقطاب التوفقات الإستثمارية وتوفير وسائل التمويل غير التقليدي سواء مشاريع القطاع الخاص أم للمشاريع الحكومية وتحديد البنى التحتية.

وانك المؤتمر الرابع من خلال نوعية ومستوى المشاركين فيه ومن خلال المناقشات والمداولات التي جرت على

الآتي:

1 - تزايد الإهتمام ستة بعد ستة بأهمية هذا اللقاء من خلال الإنطاعات



إبداع غني عن التعريف



سرايا

منذ ١٨٩٠

جدة: ١٩٧٠ - الرياض: ٤٧٧٨٢٩٠ - الخبر: ٥٧٤٧ ٨٩٤ - الدوحة: ٤٢٧٣٨٠ - مسقط: ٥٦٠٩٤٥ - دبي: ٥٣٥٥٤٤

المؤتمر والمعرض العربي للصناعات الغذائية توقع مشاركة 100 شركة وأجنحة وطنية عدة

مؤتمر صحافي في بيروت ولقاء في الكويت وطاولة مستديرة في القاهرة



مؤتمر صحافي في بيروت ويبدو من اليمين السادة: رؤوف أبو زكي، الوزير سليم، د. فلاح جبر، محمد الزعزعي

السلطات اللبنانية تخففت تدريجياً من القيود وحتى من الرسوم، علماً أن هذه الرسوم أو القيود تشمل المنتجات والسلع الواردة إلى لبنان بغض النظر عن مصدرها وهويتها...

وشدّد أبو زكي على مسألة الأمن الغذائي، معتبراً أنها أحد العناصر الرئيسية في استراتيجية التنمية. فمع التزايد المستمر في عدد سكان العالم والضغط المتصاعد على الموارد العالمية الرئيسية أصبح من الضروري أن توجّه الدول العربية عناية كبيرة وملفّة لواردها الزراعية والغذائية من أجل تحقيق أكبر نسبة ممكنة من الاكتفاء الذاتي سواء بالنسبة لكل دولة عربية على حدة أم على نطاق العالم العربي ككل...

إتحاد الصناعيين الكويتيين

وفي إطار الترويج للمعرض والمؤتمر، نظم إتحاد الصناعيين الكويتيين برئاسة السيد خالد الصانع لقاءً في الكويت ضم قادة الشركات الصناعية التي تتعامل في القطاع الغذائي، وحضره مدير عام مجموعة «الاقتصاد والأعمال» رؤوف أبو زكي الذي

وسيتيح المعرض للمشاركين من المشاركين والزائرين التعرف على تنوّع الإنتاج العربي من الصناعات الغذائية وميزاته التنافسية، وسيُفتح المجال واسعاً أمام تنمية التجارة العربية البينية. وقد وجهت الجهات المنظمة الدعوة لكبار رجال الأعمال والمستوردين والمصدرين وكلاء المواد الغذائية في بعض البلدان العربية للمشاركة في المعرض وفي جلسات المؤتمر والأنشطة المصاحبة له. وتحدّث أبو زكي عن أهمية السوق اللبنانية في تصريف المنتجات العربية والأجنبية فوصفها بأنها «كبيرة جداً وهي سوق حرة تدخل إليها كل المنتجات وتيربط نجاحها بمدى مطابقتها للمواصفات العالية الجودة وفترتها على التوافق في الأسعار. وعلى الرغم من أن لبنان بلد صغير بتعداد شعبه، إلا أن مستوى المعيشة فيه جعلته طاقته الاستيعابية كبيرة نسبياً».

وأشار أبو زكي إلى أن السوق اللبنانية شهدت بعض القيود أو رفع بعض الرسوم على بعض المنتجات الزراعية والغذائية، لكن ذلك يُعتبر مؤقتاً بالنسبة إلى لبنان الذي يُعتبر تاريخياً من الأسواق المفتوحة والمعتلة في رسومها الجمركية. وقد بدأت

أعلنت الهيئات المنظمة من مقر غرفة التجارة والصناعة في بيروت معطيات المعرض والمؤتمر العربي للصناعات الغذائية وصناعات التعبئة والتغليف الذي تستضيفه بيروت بين 25 و30 حزيران/يونيو الجاري برعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيق الحريري.

والى «مجموعة الاقتصاد والأعمال» تتعاون في تنظيم المعرض 7 هيئات عربية ودولية هي: وزارة الصناعة اللبنانية، الإتحاد العربي للصناعات الغذائية، الإتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، اللجنة الاقتصادية اجتماعية لدول غرب آسيا (الأسكوا)، جمعية الصناعيين اللبنانيين، وتعبئة اصحات الصناعات الغذائية في لبنان.

الدبر العام لمجموعة «الاقتصاد والأعمال» رؤوف أبو زكي تلا بياناً صحافياً في حضور السادة، وزير الصناعة اللبناني نديم سالم، نائب رئيس غرفة بيروت وروبير دباس، أمين عام الإتحاد العربي للصناعات الغذائية، د. فلاح جبر، نائب رئيس اتحاد الغرف اللبنانية محمد الزعزعي، وقال أبو زكي: «يساهل المؤتمر أوسع وأفانق الصناعات الغذائية وصناعات التعبئة والتغليف في العالم العربي وللوقوات التي تواجه الإنتاج المحلي بفعل التخفيضات الإقليمية والدولية ومطالبات نظام الجودة المتكاملة وسبل تأمين التحويل وتنشيط الصادرات العربية من هذه المنتجات وتنمية التجارة العربية البينية وفتح أسواق جديدة».

المعرض: 100 شركة

وينتظر أن يشارك في المعرض نحو 100 شركة تعمل في مجالات الصناعات الغذائية العربية وصناعات التعبئة والتغليف، وسوف تتخلّل دول عربية عدة باجنحة وطنية، إضافة إلى أجنحة الشركات الخاصة العاملة في هذه القطاعات ومنها المعدات والآلات ومستلزمات الإنتاج والمواد الأولية.



طولة مستديرة في القاهرة

قدّم عرضاً مفصلاً لمعطيات المعرض والمؤتمر المقررين في بيروت،
جرى خلال اللقاء نقاش حول الرسوم الجمركية للتمتع في لبنان، حيث كان هناك اعتقاد خاطئ لجهة وجود تمييز في تطبيق هذه الرسوم، يختلف بين دولة وأخرى. وقد تأكد للمجتمعين أن الرسوم في لبنان ذات طابع شمولي، وقد تم الاتفاق بنتيجة اللقاء على المشاركة في المعرض وفي المؤتمر ليكون هذا الأخير فرصة لمعرض وجهة نظر الكويتيين أمام المسؤولين في لبنان.

... وفي القاهرة

وكانت شهدت القاهرة وآخر نيسان/ابريل لماضي، وفي إطار التحضير لمعرض ومؤتمر الصناعات الغذائية العربية طولة مستديرة حول الصناعات الغذائية في مصر ومعدونات التصدير، نظمها غرفة الصناعات الغذائية التابعة لإقتصاد الصناعات المصرية ومجموعة الإقتصاد في الأعمال، وشارك في الندوة كبرى شركات الصناعات الغذائية في مصر وممثلون عن مركز تنمية الصادرات المصرية.

تحدث رئيس غرفة الصناعات الغذائية المهندس إسماعيل صبري فأشار إلى أن قيمة الصادرات المصرية بلغت 633.9 مليون جنيه خلال العام 97/96 نحو 2576.6 مقابل مستوردات بلغت قيمتها 2576.6 مليوناً، ومن هنا أن التكاليف الإنتاجية في قطاع المواد الغذائية بلغت 293.9 مليون جنيه مشكّلة 17.3 في المئة من الإجمالي اللازم لإنشاء للشروعات الجديدة.

ثم تحدث مدير عام مجموعة «الإقتصاد والأعمال» رؤوف أبو زكي فأشار بالرد القيادي الذي تلعب مصر لافتاً إلى أهمية سوق لبنان على الرغم من صغرها بالنسبة للصادرات المصرية انطلاقاً من مستوى المعيشة المرتفع نسبياً ومن موقع لبنان التنسيقي.

الأمم الغذائية

وتظهر البيانات للتفردة للعام 1996 أن قيمة ما استوردته الدول العربية مجتمعة من السلع الغذائية بلغ حوالي 16 مليار دولار أي ما يوازي 14 في المئة تقريباً من مجمل وارداتها. ومن المقدّر أن قيمة هذه الواردات ستترفع إلى 20 مليار دولار في العام 2000 مع استمرار انطباع النمو العربية الحالية. أما صادرات الدول العربية من المواد الغذائية والشرويات فقد بلغت حوالي 4 في المئة فقط من مجمل صادراتها

بعد عشر سنوات. ولم تزل الصادرات البينية الزراعية تمثل نسبة ضئيلة من مجمل الصادرات البينية العربية، إذ بلغت هذه النسبة في العالم العربي ككل حوالي 8 في المئة فقط في 1994/1995، علماً أن نسبة الصادرات الزراعية لجمل الصادرات ترتفع إلى حوالي 54.4 في المئة في المغرب و53 في المئة في الأردن و43 في المئة في السودان و16 في المئة في لبنان و5.8 في المئة في مصر، وأنه لو استثنينا الصادرات البترولية، فإن الصادرات الزراعية تمثل ما بين 10 و20 في المئة في معظم دول الخليج. ثالثاً: تطوير الصناعات الغذائية العربية وصناعات التعبئة والتغليف التي تلعب دوراً مهماً رئيسياً لإنتاج الزراعي والصناعات الغذائية في العالم العربي هي قطاع عريق ومهم من أهم مزاياه أنه تنوّع مع الوقت ليشمل القيد التي لم تزل حرفية إلى حد كبير وذات علاقة وثيقة بالجماعات الزراعية التي تنبثق منها وكذلك المصانع الحديثة التي تعتمد أحدث التكنولوجيا لإنتاج السلع ذات المواصفات العالية.

وتظهر آخر التقديرات المتوفرة أن مجموع القيمة المضافة في صناعات المواد الغذائية في العالم العربي يبلغ حوالي 9.3 مليارات دولار في العام 1996. ولو أضفنا إلى ذلك القيمة المضافة في صناعات الربطيات ومنتجات التبغ، يرتفع مجموع القيمة المضافة إلى 14.2 مليار دولار. كما يقدّر عدد النشآت الصناعية التي تعمل في المجالات السابقة بحوالي 32 ألف منشأة في العالم العربي توزع حولي 800 ألف عامل. والأهم من ذلك أن حصة الصناعات الغذائية من مجمل القيمة المضافة للصناعات التحويلية العربية كانت الأكبر بين مجمل الصناعات المختلفة، إذ بلغت حوالي 23 في المئة في العام 1996 بالمقارنة مع 15 في المئة مثلاً لصناعة المنسوجات والألبسة و12 في المئة للصناعات الكيميائية. ■

في 1996. ويلاحظ في هذا المجال أن نسبة الاكتفاء الذاتي العربي قد انخفضت في السنوات الأخيرة في عدد من السلع الغذائية والزراعية الأساسية ومنها الحبوب والشعير، فيما إرتفعت جزئياً في بعض السلع الأخرى ومنها الألبان والزيت والسكر. وتشير آخر الأرقام المتوفرة أن معدل الاكتفاء الذاتي العربي بلغ حوالي 60 في المئة من الحبوب في منتصف السبعينات و83 في المئة من اللحوم و95 في المئة من البيض و65 في المئة من الزيوت، وحوالي 92 في المئة من الفاكهة والخضروات. أما إنتاج الأسماك فقد فاق إحتياجات العالم العربي الكلية بحوالي 13 في المئة.

يستنتج من ذلك أنه لو أحسن العالم العربي تطوير وإستغلال موارده الزراعية فإن بإستطاعته ليس فقط زيادة نسبة الاكتفاء الذاتي من السلع الغذائية الرئيسية، وإنما أيضاً إنتاج فائض من بعض السلع الأخرى للتصدير، وتحقق هذه الأهداف يتطلب مجموعة من السياسات والخطوات التي يمكن إختصارها كالآتي:

أولاً: تطوير القطاعات الزراعية عن طريق إستصلاح الأراضي الزراعية المهملة وإستخدام الوسائل الإنتاجية الحديثة التي حققت طفرة كبيرة في إنتاج السلع الزراعية في الدول الصناعية وبعض الدول النامية، وفي طليعتها مصر، وإعطاء الأولوية لإنتاج السلع الغذائية ذات الطلب الدائم والمتزايد. ثانياً: تشجيع وتسهيل التجارة البينية من السلع الغذائية والزراعية خصوصاً عن طريق إزالة جميع العوائق في وجه هذه التجارة وتنظيمها على أسس موافقة علمية. ولعل بعض التقدم قد حصل مؤخراً في هذا المجال مع بدء تطبيق منطقة التجارة الحرة العربية مطلع هذه السنة. بتخفيض الرسوم الجمركية بين الدول العربية بنسبة 10 في المئة سنوياً للوصول إلى إلالتها كلياً

يواجهون قراراً بحظر التعامل مصر: أربعة رجال أعمال في «القائمة السوداء»

العديد من القروض والتسهيلات الائتمانية بإسمه وبإسم زوجته من دون أن يقابلها أية ضمانات، ونجح في شراء العديد من أسهم بعض البنوك بحصص تؤقّله للحصول على مقعد في مجلس الإدارة باستخدام هذه القروض، وذلك مخالفة لتعليمات البنك المركزي.

وتقوم حالياً إدارة الرقابة على البنوك في البنك المركزي بإعداد تقرير حول أوضاع مديونيات العملاء الأربعة وقيمتها، والغرض الذي تم من أجله منح تلك التسهيلات، والضمانات التي حصل رجال الأعمال على القروض بموجبها، ونوعية وقيمة هذه الضمانات ومدى حيازة البنوك المقرضة لها، ودرجة الرهن الخاصة بهذه الضمانات ونسبة تحصيل «كيميالات» الضمان، ومدى إنتظام رجال الأعمال في سداد مديونياتهم، وإجمالي الحركة المدينة والدائنة لحسابات كل عميل من العملاء الأربعة.

وتشير تقارير البنك المركزي المبدئية، إلى أن العملاء الأربعة حصلوا على أكثر من مليار جنيه من «7» بنوك، بينها «3» بنوك قطاع عام وهي القاهرة- الأهلي- بنك مصر، و«3» بنوك مشتركة وهي مصر الدولي- مصر أمريكا الدولي- والتجاري الدولي، وواحد من البنوك المتخصصة هو بنك التنمية الصناعية.

وعلى رغم سعي رجال الأعمال للتوصل إلى تسويات عاجلة مع البنوك الدائنة عبر عمليات إعادة الجدولة، إلا أن المعلومات المتوافرة لـ «الاقتصاد والأعمال» تشير إلى إستعداد السلطات النقدية لإصدار قرار بحظر التعامل المصرفي مع رجال الأعمال، بعد أن تم إدراج أسمائهم منذ أيام في «القائمة السوداء» الخاصة بالعملاء المتعثرين والتي تقوم بإعدادها غرفة تجميع مخاطر الائتمان في البنك المركزي. ■

وحديد التسليح، حيث حصل الهواري من خلال شركاته على العديد من القروض والتسهيلات بالتجاوز وبضمانات غير كافية، ثم تعثر في سداد تلك المديونيات.

أيضاً تضم القائمة منودح المصري الذي يمتلك ويدير الشركة المصرية للتجارة والتسويق التي إتخذت من مدينة بور سعيد الساحلية مركزاً رئيسياً لنشاطها، وحقت أرباحاً طائلة من وراء تجارة الملابس الجاهزة إبان العصر الذهبي لمدينة بور سعيد طيلة سنوات السبعينات وحتى منتصف الثمانينات، وقد حصلت الشركة المصرية للتجارة والتسويق أيضاً على قروض وتسهيلات من بنوك عدة مستغلة في ذلك التعهدات البنكية وبضمانات غير كافية.

ويحتل للمقد الرابع في القائمة، رجل الأعمال أنور الجارحي الذي حصل على

من المتوقع أن يواجه أربعة من كبار رجال الأعمال المصريين متاعب مالية وقضائية معقدة في الفترة المقبلة، بسبب حصولهم على قروض بنكية، ثم توقّفهم عن السداد نتيجة تعثر مشاريعهم التي حصلوا على القروض لتمويلها.

قائمة الأربعة الكبار تضم كلاً من حسام أبو الفتوح رئيس مجموعة شركات «أكفاء» التي تنشط في مجال توكيلات السيارات، حيث تعمل وكيلاً وموزعاً لسيارات لـ BMW، في مصر منذ منتصف السبعينات، وحصلت مؤخراً على توكيل سيارات «رور» في مصر إلى جانب أنشطة تجارية وصناعية متنوعة ويصنف أساسية تجارة مستحضرات التجميل.

كما تضم القائمة محمد عزت الهواري الذي يمتلك أكثر من خمس شركات تنشط بصفة رئيسية في مجال تجارة الأغذية

أبو الفتوح: شركة مشتركة مع «دايوو» الكورية

الشركة المشتركة الجديدة، الوصول خلال 5 سنوات إلى إنتاج 20 ألف سيارة سنوياً.

من جهة أخرى، قامت شركة أبو الفتوح وكيل B.M.W. بإنتاج وتجميع خطوط سيارة بي إم بليو في مصانع تيسمان-مصر للسيارات، وهي إحدى ركائز الصناعة الحديثة في مدينة السادس من أكتوبر، ومصنع تيسمان-مصر- الذي يراس مجلس إدارته د. عبد النعم سعودي، رئيس رابطة صناعة السيارات في مصر ورئيس اتحاد الصناعات المصرية- هو باكورة تعاون مصري- ألماني، ويقام للصنع على مساحة 150 ألف متر مربع.

للمهندس حسام أبو الفتوح رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات BMW في مصر أسس شركة «دايوو موتورز» بهدف إنتاج السيارات بإس مال قدره 40 مليون جنيه مصري وذلك بالاتفاق مع شركة «دايوو» الكورية.

وتتولى الشركة الجديدة إنتاج سيارة «دايوو» في مصر، في مصنع يقيمه أبو الفتوح في مدينة، «6 أكتوبر» وعلى مساحة 120 ألف متر مربع وبإستثمار قدره 70 مليون دولار أمريكي، بهدف إنتاج 5 آلاف سيارة سنوياً، وتساهم «دايوو» العالمية بنسبة 60 في المئة من المشروع المشترك، وتتولى توزيع الإنتاج المصري عبر شبكة التوزيع الخاصة بها، وخطة



أعمالك تنمو بفضل خبراتنا وخدماتنا العالمية

للتعرف على مجموعة خدماتنا التجارية المتكاملة ، تفضلوا
بزيارة أحد فروع البنك السعودي البريطاني، أو يمكنكم
الاتصال على أرقام الهواتف التالية :

المنطقة الوسطى : هاتف : ٢٦٦٥ - ١٧٨ (٠١)
المنطقة الغربية : هاتف : ٤٥٧٦ - ٦٥٣ (٠٢)
المنطقة الشرقية : هاتف : ٨٣٢ - ١٩٤٩ (٠٣)
لندن : هاتف : ٢٥٦٧ - ٤٠٩ (١٧١)

البنك السعودي البريطاني
The Saudi British Bank
مصرف حول العالم



سواء كنتم تستوردون النحاس من تشيلي أو تصدرون
منتجات بتروكيميائية إلى الأسواق الآسيوية ، فلدى البنك
السعودي البريطاني الخبرة والعلاقات التي تضمن لكم الدعم
والحماية لإنجاح أعمالكم والمتابعة بمصالحكم التجارية
حول العالم ، حيث نقدم لعملائنا مجموعة متكاملة من
الخدمات التجارية في المملكة وحول العالم لإرتباطنا بشبكة
الفروع العالمية لمجموعة هونغ كونغ وشنغهاي المصرفية
التي تُعد من أكبر وأفضل المجموعات المصرفية في العالم
والتي تضم أكثر من ٥٥٠٠ مكتباً وفروعاً في أكثر من ٧٩ بلداً
ومقاطعة تعمل من أجلهم .



د. نديم خلف

تلفزيون المستقبل و«الت ديزني»

جذب تلفزيون المستقبل تعاقد لمدة خمس سنوات جديدة مع شركة تلفزيون بويشا فيستا إنترناشيونال Buena Vista International. ويستعد المستقبل لإنتاج برنامج «نادي ديزني» باللغة العربية للبررة الأولى خصيصاً للشرق الأوسط، كما قال نائب الرئيس العام لتلفزيون والت ديزني إنترناشيونال - أسيا باسيفيك. واعتبر رئيس مجلس الإدارة مدير عام تلفزيون المستقبل «نديم خلف» أن هذا الاتفاق سيؤدي ويعزز البرمجة العالية.



خزانة السعودية

«صدّق» تجزئ «براداي لاغون»

توصلت الشركة السعودية للتجارة الصناعية (صدّق) إلى اتفاق مع شركة تملك الحديقة لتجهيز مشروع «براداي لاغون» بالطابق حمامات السرايم من ماركة «خزفية». وقال رئيس مجلس إدارة «صدّق» صالح علي التركي، إن الاتفاق باكورة لعلاقة بعيدة المدى وتأكيده لجودة «خزفية» المصنوعة لعشر سنوات. وأكد مدير عام شركة تصليح الحديقة حسان يمان أن شركته تساند الصناعات الوطنية، خصوصاً متى كانت جيدة ومنافسة. وتستعد «صدّق» لدخول الأسواق العالمية بعد نجاحها في التصدير إلى مصر، لبنان، اليمن وأوروبا الشرقية.

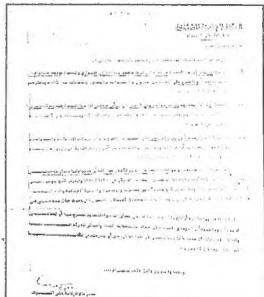
«المركزي» المصري يفتح ملف التعهدات المصرفية ما هي قصة «نواب القروض»؟

نظام التعهدات المصرفية الذي عرفته السوق المصرية قبل أكثر من 10 سنوات على يد مسؤول بنك جمال ترست الذي يملكه المصرف اللبناني علي الجمال. ومن بين هذه الإجراءات التعميم، الذي أصدره البنك المركزي في مطلع شهر أيار/ مايو الماضي إلى كافة البنوك بهدف حصر جميع التعهدات المصرفية الصادرة إلى عملاء البنوك وقيمة هذه التعهدات وتاريخ استحقاق كل منها والقروض التي تم صرفها بموجب هذه التعهدات والقروض التي لا زالت رهن الاستحقاق والراكز المالية للعملاء الصادرة لحسابهم هذه التعهدات والدراسات الائتمانية التي تمت لهذه المراكز، والأسباب التي على أساسها، تم إصدار مثل هذه التعهدات. ويستهدف «تعميم» البنك المركزي الحصول إلى الحجم الحقيقي لهذه التعهدات، خصوصاً بعد أن توسعت في إصدارها بعض البنوك الصغيرة التي اعتبرتها بدلاً عملياً عن الحصول على قروض بنظام «الانترينك». وتقدر بعض الدوائر المصرفية في مصر أن نحو ملياري جنيه حصل عليها عملاء البنوك بنظام التعهدات المصرفية خلال السنوات الثلاث الماضية، بالإضافة إلى أكثر من 3 مليارات أخرى صدرت بها تعهدات وفي طريقها للمصرف.

وعلى رغم تواضع هذا المبلغ نسبياً مقارنة بإجمالي القروض التي اتاحها القطاع المصرفي والتي بلغت 149 مليار جنيه في نهاية العام 1997، إلا أن «السعة السيئة» التي لحقت بنظام التعهدات من جراء قضية نواب القروض (حصلوا على قروض قيمتها 379 مليون جنيه بنظام التعهدات)، عجلت بفتح هذا الملف بهدف معالجة أوضاع خاطئة على ساحة الإقراض المصرفي في مصر.

على أثر تفكير قضية نواب القروض التي لا زالت متداولة أمام محكمة أمن الدولة العليا في مصر، اتخذت إدارة الرقابة على البنوك في البنك المركزي المصري عدداً من الإجراءات الهادفة إلى ضبط ما أسسته به المخالفات والتجاوزات الصارخة، في بعض البنوك. قبل أن تتحول هذه المخالفات إلى «ملفات» أمام الجهات القضائية.

ومن بين هذه المخالفات بالطابع التعهدات البنكية التي كانت «بوابة نواب القروض» للحصول على عشرات القروض بمئات الملايين دون ضمانات حقيقية، حيث لا يستلزم الأمر سوى قيام بنك بإصدار «خطاب» لحساب أحد عملائه وموجه إلى بنك آخر يتعهد بموجبه بسداد مبلغ محدد للبنك الثاني ثمانية عن العمل المستفيد، ثم يذهب العميل إلى البنك الثاني يسلمه الخطاب ثم يصرف فيه القرض على الفور. ولأن التعهد المصرفي إجراء مشكوك في جدواه ويحمل نسبة مخاطرة عالية، ويسبب العديد من المشاكل بين وحدات الجهاز المصرفي، فقد بدأت إدارة الرقابة في البنك المركزي بإتخاذ خطوات عدة تمثل في جعلها «إعلان حرب» على

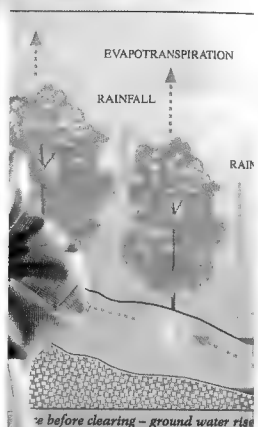


تعليمات لجنة الرقابة على المصرف

STYLUS
700

all
seal

Consequences of soil degradation



affects
when you
role you
the water
la bores
are sunk
intervals
lling the
however
tonnes
er what
n as the
line. We
because
research
y many
research
his field

before clearing - ground water rise
k at the new way

الجيبيل القلصادم

الطابعة إيسون ستايلس فوتو ٧٠٠
الطباعة المنزلية ذات الجودة المهنية التي بلغت سن الرشد.

اشتهرت إيسون بعطفتها أول شركة قامت بتطوير الطابعة ذات
البهجة التصويرية بالإسكجيت وجلبتها لمستوى المنزل والأف
فقد توسعت تشكيلة من الطابعات الممنولة المنزلية بإنتاج
الجيبيل القادم، ألا وهي طابعة إيسون ستايلس فوتو ٧٠٠
لنخطاها الطابعي التصويري المثالي
Imaging System
PerfectPicture الغرود من نوعه، وألوانها السعة من الأحيار،
ونقاط الطابعة الأصفر والألق وضوحية (مقي ١٤٨٠ ب.م)
تضمن لكم الحصول على طباعة مثالية لجودة التصوير في كل
مرة. ويسمح لكم برنامج Adobe PhotoDeluxe V٧ المركب فيها
بمضمون جودة الصور والتصوير أيضاً

إن طابعة إيسون ستايلس ٧٠٠ تشمل مجال الطابعة
التصويرية والطابعة الواضحة وطابعة النصوص والصور
بأكثر زاهية وحتى على ورق عادي، إنها قادرة أيضاً على
طباعة مسافات الدعوة والمعاينة والنحبة، أو طباعة التقارير
والرسائل والواجبات المدرسية للتلاميذ في البيت
إلى رفقتهم في الحصول على مزيد من المعلومات من طباعة
الإنكجيت بجودة تعادل الصور التي تنتجها الطابعة إيسون
ستايلس فوتو ٧٠٠ (أو من الطابعات الأخرى من المجهزة
التي تتضمن ستايلس كواير ٤٠٠ و ٦٠٠) فيرجى الانتحال
والمكره وكول للشركة الذي يسده وسعكم في الصورة

Bahrain Computer Land Tel. 973 740660 Fax: 973 740660
Egypt: Future Egypt Tel. 20 2 2455 634 Fax: 20 2 2475 222
Iran: Office Machines Center Tel. 0261 879 6200
Fax: 0261 879 3808 Jordan: Jordan Computer Trading Company
Tel. 566 4 643889 Fax: 962 6 645581 Kuwait: Al-Sana Computer
Services Co. W.L.L. Tel. 966 481 44 53 Fax: 966 481 4855
Lebanon: Hadeed Data Systems Lebanon sa. Tel. 963 1 582500
Fax: 963 1 582620 Libya: Cyfronized Tel. 0171 721 7799
Fax: 0171 723 6833 Oman: Loay Enterprise L.C. Tel. 968 7267008
Fax: 968 726735 Qatar: Computer Arabia Tel. 974 324 959
Fax: 974 436 673 Saudi Arabia: Gulf International Marketing
Tel. 966 1 476 3777 Fax: 966 1 476 3106 Syria: Harburo Trading
Tel. 963 31 235 0875
U.A.E.: Al-Nasir Tel. 9714 637150 Fax: 9714 635662 Seven
Seas Computers Tel. 971 4 366022 Fax: 971 4 365727 (Dubai)
Tel. 971 2 887515 Fax: 971 2 881737 Abu Dhabi: Al
SME Computers Tel. 971 4 527019 Fax: 971 4 521219 Yemen:
Computer Engineering World Tel. 967 1 414 180 Fax: 967 1 414 173

<http://www.epson.com>



إيسون ستايلس. أرقى طابعات الإنكجيت المتطورة في العالم.

إيسون
EPSON®



مع الرئيس رفيق الحريري وحاكم مصرف لبنان رياض سلامة



الوليد بن طلال في مؤتمر الصحافي

فور سيزونز العام 2002 في بيروت الوليد بن طلال يوقع عقد الفندق في «سوليدير»

رياض الصلح في منطقة بشرحسن في ضاحية بيروت، حيث إنشأ والدته وكل الأقرباء.

ويوجد مقر فندق «فور سيزونز» في موقع استراتيجي في قلب العاصمة، مطلاً على البحر الأبيض المتوسط وله منفذ إلى شاطئ القوارب «مارينا» الذي تقوم «سوليدير» ببنائه. ويضم المشروع برجاً سكنياً فحماً تمتلكه مجموعة من رجال الأعمال السعوديين واللبنانيين، ويتكوّن من وحدات سكنية راقية ترتبط بالفندق لتكون جزءاً أساسياً من منطقة سكنية سياحية متعددة الاستخدامات. ومن المتوقع أن يتم الإنتهاء من تنفيذ المشروع بحلول العام 2002 وبتكلفة تزيد على 240 مليون دولار.

وتقدّر الوليد بن طلال بعد ذلك موقع مشروع مطعم بلانيت هوليفود Planet Hollywood في منطقة ستاركو والزعم إفتتاحه مطلع العام 1999 ليستوعب 300 شخص، عدا المساحات التي هي في الهواء الطلق. ويمكّن الأمير بن الوليد 4 في المئة من اسهم سلسلة المطاعم العالمية هذه إضافة إلى إمتلاكه شركة بلانيت Kingdom Planet هوليفود التي تعمل على تطوير 44 مطعم في 24 دولة على حوض

وحيوياً لدرجة الإثارة، تشدّد إلى لبنان أوامره القريبى بإعتباره حفيد رئيس الحكومة اللبنانية الراحل رياض الصلح، وهو فخور بهذا النسب وهو دائماً يردد على مسامع المقربين إليه أنه حفيد الجنين للملك عبد العزيز ورياض الصلح. وقد أكّد الوليد إعتزازه هذا بتخصيص زيارة إلى قصر جدّه

وأخيراً... وقع الأمير السعودي الشاب الوليد بن طلال العقد مع شركة «سوليدير» والقاضي بإقامة فندق «فور سيزونز» (Four Seasons) في وسط العاصمة، تزيد عدد غرفه على 260 غرفة. وكانت المفاوضات تعسّرت بين الجانبين، وجرى إستغلال سياسي لذلك،

الأمر الذي استدعى تدخل الرئيس رفيق الحريري مع الوليد بن طلال لوضع الأمور في نصابها الطبيعي، علماً أن الوليد - وهو المشهود له بالبراعة والسطارة في المفاوضات التجارية - تمكّن في ظل المناخ الذي ساد فترة التعرّك هذه من تحسين شروط عقده مع «سوليدير». والسطارة جائزة - دائماً - في التجارة فكيف إذا كانت من الجانبين. في أي حال، الوليد بن طلال احتلّ أفضل موقع في أحدث عاصمة في الشرق الأوسط لبناء أحدث فندق، بل وربما أكبر مجمع سياحي - تجاري في مكان مميز في المنطقة. وهو يفعل ذلك بحسب الإستثماري المرتكز إلى دراسات الجدوى ليدى. وبالطبع تتوافر كل الحوافز المالية والعنوية والعاطفية التي تدفع بالأمير السعودي الشاب لدخول بيروت الجديدة من بابها الواسع فهو، إضافة إلى كونه مستثمراً نشطاً





في افتتاح العرض، رئيس غرفة التجارة الصناعية في جدة إسماعيل أبو داود ورئيس مجلس إدارة شركة أخوان التجارية عبد العزيز النويصر

معرض الألعاب الترفيهية في جدة

إخوان السعودية، إحدى الشركات الراحية للمعرض، أن الحدث مناسبة جيدة للإلقاء بالعاملين في مجال الترفيه وتجهيز المشاريع الترفيهية. يُذكر أن شركة أخوان السعودية رائدة في مجال الترفيه العائلي ولها مشاريع عدة خصوصاً في تونس وسوريا.

استضافت السعودية في مركز الحمراء للمعارض في جدة، للعرض الأول لألعاب من الملاهي وتجهيزاتها، على مدى ثلاثة أيام. افتتح للمعرض الشيخ إسماعيل أبو داود رئيس مجلس إدارة الغرفة التجارية الصناعية في جدة. وقال رئيس مجلس إدارة شركة



الجموعة الفاخرة من شيراتون تستهدف السعودية

(فلورنسا)، بالاس أوتيل (مدريد)، فندق وفيلات شيراتون جدة في السعودية... نائب رئيس المجموعة الفاخرة، ومدير المبيعات والتسويق السيد نوغلاس ماكثزي أشار إلى أهمية الزبائن المحتملين من المملكة، واعتبر أن لكل فندق من فنادق المجموعة سحره الخاص ومزاياه الفريدة بأبنيتها التاريخية الفخمة، وتقدم المجموعة الفاخرة برامج ترويجية خاصة للإقامة ما بين ليلتين وسبع ليل، وهي تايست أوف لاغوري، ويك أند رومانس، هولنديا، وويلكام...

قام مؤخراً وفد من مديري فنادق المجموعة الفاخرة لفنادق شيراتون، بزيارة إلى المملكة العربية السعودية، حيث التقى بالسؤولين عن قطاع السفر وبعض الهيئات الحكومية والمؤسسات السعودية.

وتضم المجموعة الفاخرة فنادق شيراتون من فئة الخمس نجوم التي تتمتع بأعلى معايير الجودة في القطاع الفندقي، ويبلغ عددها 54 فندقاً بعد أن انضم إلى عضوية المجموعة في العام الماضي 11 فندقاً جديداً، ومن أهم هذه الفنادق نذكر: بونس دوغال (باريس)، شراوند أوتيل

البحر المتوسط والشرق الأوسط. وجاء توقيع اتفاق مشروع فندق «فور سيزونز» ضمن برنامج زيارة الوليد بن طلال إلى بيروت الذي تضمن لقاءات مع كل من رئيس الجمهورية إلياس الهراوي ورئيس مجلس النواب نبيه بري ورئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري، ووزير المهجرين وليد جنبلاط.

وتتمثل استثمارات الوليد بن طلال في لبنان المباشرة وغير المباشرة في مصرفين (سيتي بنك، ليبانون إنفست) وفندقين (فور سيزونز، مونفنيك (MOVENPICK) ومحطتي تلفزيون (M.T.V و L.B.C).

...وفي دمشق

والظاهرة التي قام بها الوليد بن طلال في بيروت، سبقتها ظاهرة أخرى في دمشق حيث استقبله الرئيس حافظ الأسد ونجله الدكتور بشار، ووزير الدفاع العماد مصطفى طلاس. وحضر الوليد إجتماع الهيئة العامة التأسيسية للشركة السورية السعودية للإستثمارات السياحية التي تدير وتملك مشروع فندق «فور سيزونز»، في دمشق. وتم استعراض تقرير مراحل تطور نشاطات الشركة، ومراجعة عقد التصميم الذي تنفذه شركة دار الهندسة. وتمت الموافقة النهائية على إعلان تأسيس الشركة رسمياً وعلى موعد ترسية مناقصة المشروع.

وفي إطار نشاطات سلسلة فنادق «فور سيزونز» فقد تولت الشركة إدارة منتجع كودا هورا Kuda Hura في جمهورية المالديف، حيث تمت تسمية المنتجع بإسم منتجع «فور سيزونز» مالديف. وتؤول ملكية هذا المشروع للمكون من 106 وحدات إلى شركة الأملاك الفندقية المحدودة التي يملك فيها الوليد بن طلال 3 في المئة، إضافة إلى امتلاكه 24 في المئة من سلسلة «فور سيزونز» العالمية. وذكر رئيس مجلس إدارة فنادق Four Seasons أساورو شارين، أن المشروع سيوفر أفضل خدمات الجور الإستوائية للمصطافين كونه في أرقى مراكز الغوص في العالم.

أعلنت شركة العزيزية بنده للتحدة نتائجها للربع الأول من العام 1998 مظهرة نمو المبيعات بنسبة 7 في المئة وتصل إلى 210.3 مليون ريال سعودي، كما بلغ صافي الربح 14.3 مليون ريال في مقابل 15.3 مليون للفترة نفسها من العام الماضي. ■

البنك العربي الوطني: مرحلة نعمة صباغ



نعمة صباغ

العمليات والضغط على الفروع التي أقلل البنك بعضها في العامين الأخيرين. ومع أن البنك عمل على تطوير منتجات جديدة لعملاء التجزئة وبعض المنتجات الاستثمارية لكبار العملاء، فإن جهوده التسويقية بقيت محدودة ولم ترتق إلى مستوى خطة متكاملة وواضحة المعالم كان يمكن لها المساهمة في تقوية حضوره وصورة في السوق، وبالتالي قدرته على استقطاب العملاء الجدد في فترة تميزت بها السوق بالنمو الضعيف.

وعلى الرغم من نمو الطلب عليها وتوسع الصرافات الأخرى فيها، بقي البنك العربي بعيداً عن تقديم المنتجات الائتمانية للأفراد مثل القروض الشخصية وبطاقات الائتمان تماشياً مع فلسفة الحاج الشخصية تجاه هذا الموضوع. ومن هنا سيكون على الإدارة الجديدة تحديد اتجاهاتها واستراتيجية عملها في قطاع التجزئة الذي يعتبر الأكثر نمواً في السوق السعودية.

ولم تواز قوة البنك في قطاع الأفراد قوته في قطاع الشركات حيث بقي حضوره ضعيفاً نسبياً علماً أن الإدارة السابقة استدركت هذا الوضع في الأعوام الأخيرة فأسست دائرة لخدمات الشركات والقروض المشتركة بداء البنك على أثرها المشاركة في قروض الشركات الكبيرة خصوصاً لشركات «سابك»، لكن حضور البنك في هذا القطاع لا يزال محدوداً. المسارف الرئيسية الأخرى مثل البنك السعودي الأمريكي والبنك السعودي البريطاني، وتعاثر الخفوتية القوية في هذا القطاع، يمكن أن يلعب صباغ دوراً مهماً في تطوير خدمات الشركات وتحويل البنك العربي الوطني إلى لاعب رئيسي في هذا القطاع.

وكسلف سيجاني صباغ من عدم توافر جهة رئيسية ترؤسها بالخبرات الإدارية والفنية والتسويقية كما الحال بالنسبة للمصارف السعودية - الأجنبية المشتركة الأخرى مثل «السعودي الأمريكي»، «السعودي البريطاني»، الذين يستفيدان بشكل كبير من المساهم الأجنبي فيهما (صينتي بنك ومجموعة هونغ كونغ وشيفانيا للمصرفية).

ولا شك أن اختيار شخص جديد لقيادة البنك العربي الوطني يعتبر تطوراً إيجابياً من حيث أنه وضع حداً لفترة فراغ سببها خروج الحاج لافاجي. ويمكن القول أن صباغ يملك المهارات المطلوبة لقيادة البنك في السنوات المقبلة، وتتوافر له معطيات قوية للنجاح في مهمة ولا يبقئ عليه إلا تحقيق هذا النجاح. ■

بعد انقضاء أكثر من أربعة أشهر على استقالة إيلي الحاج، إختار البنك العربي الوطني عضواً منتدباً جديداً له هو السيد نعمة صباغ الذي سيتسلم مهامه في أوائل أيلول/سبتمبر المقبل. وجاء تعيين صباغ لينهي الفراغ الإداري الذي خلفه إيلي الحاج الذي أمضى أكثر من سبعة أعوام في البنك أحدث خلالها تغييرات جذرية على صعيد للكتلة فيه، علماً أن السيد ووي غارنهام تولى منذ استقالة الحاج منصب العضو المنتدب بالوكالة.

ويعتبر صباغ من الكفاءات المصرفية العربية الرفيعة حيث يحمل في جعبته خبرة في العمل المصرفي تتقوى للمصرفية عاماً أمضى معظمها في بنك الكويت الوطني حيث يشغل حالياً منصب مدير عام، وكان قبلها عضواً منتدباً للبنك الكويت الوطني (الدولي) في لندن. وجاء تعيين صباغ بعد عملية بحث حثيثة شملت مصرفيين عرب يتولون مناصب قيادية في مصارف عربية ودولية كان بينهم المبرهوت كشانه، الرئيس التنفيذي الحالي لبنك البحرين والشرق الأوسط وإيلي خوري، المسؤول عن منطقة الشرق الأوسط في بنك باركليز البريطاني. واتحصر البحث في أشخاص عرب أو من أصل عربي ممن يعملون في مصارف دولية أو إقليمية تلبي للشروط التي وضعها البنك العربي المالكة لنسبة 40 في المئة من الصعيبة المتمثلة بالبنك الوطني والمالكة أيضاً لحق تعيين العضو المنتدب فيه.

ويمكن القول أن مهمة صباغ في قيادة البنك العربي الوطني ستكون سهلة وصعبة في الوقت نفسه. فمن جهة، سيد صباغ نفسه في وضع مريح بعد إنجاز الحاج المهام الصعبة المتمثلة بإعادة تنظيم البنك وبناء قاعدة للمكتنة، التي تعتبر الأكثر تطوراً بين المصارف السعودية، وإعادة هيكلة الميزانية وتقليص عدد الموظفين بحجود 40 في المئة، أي أن صباغ سينطلق مدعوماً بمعطيات قوية وسيساعد في إنجازات التي حققها الحاج خلال الفترة التي قضاها في البنك. ومن المتوقع أن تنمو أرباح البنك بوتيرة أسرع من وتيرة نموها في الأعوام الأخيرة نتيجة

الانحسار التدريجي لحجم الاستهلاكات الناتجة عن التوظيفات في نظم للكتلة والتي ضغطت بشكل كبير على الأرباح في الفترة الأخيرة. وفي العام الماضي ذات أرباح البنك الصافية بنسبة 4.7 في المئة فوصلت إلى 495 مليون ريال سعودي (132 مليون دولار) على الرغم من ارتفاع مخصصات الديون المدعومة بنسبة 12 في المئة. ووفق توقعات سابقة قد تنمو الأرباح بحدود 20 في المئة العام الحالي.

ومن جهة أخرى، تأتي الصعوبة في مهمة صباغ في أنه سيخلف رجلاً استطاع إحداث طفلة نوعية كبيرة في البنك، وسيكون على صباغ استغلال للعمليات التي أنتجتها مرحلة إيلي الحاج وتفعيل عناصر قوة البنك لتتميز وضعه التنافسي في السوق وتحقيق مردود جيد للمساهمين. وأضاف إلى قوة مركزه المالي وامتلاكه لقاعدة مكتنة متطورة وشبكة واسعة للفروع، يتميز البنك العربي الوطني بامتلاكه لقاعدة متينة وعريضة من المودعين لا سيما من الأفراد ذوي الولاء الشديد للبنك. ويوفر هؤلاء المودعون مصدراً مهماً للتمويل المنخفض الكلفة المتمثل بالودائع الجارية التي بلغت نسبته 39 في المئة من إجمالي ودائع العملاء العام الماضي وهي بين أعلى النسب في السوق السعودية.

وتركزت استراتيجية البنك في الفترة الماضية على خدمة هؤلاء العملاء عبر الوسائل الإلكترونية (أجهزة الصرف الآلي والهاتف ونقاط البيع) بهدف تخفيض كلفة



PATEK PHILIPPE
GENEVE



أنت لا تمتلك ساعة باتيك فيليب.

بل في الواقع هي أمانة بين يديك للأجيال القادمة.

ساعة نبتون الجديدة للرجال. أتماتيكية الحركة،

صُنعت يدوياً ببراعة تامة من الذهب الخالص عيار ١٨ قيراطاً. وضع حجر الأساس لتراث عريق خاص بك



المير كاتة

بنك البحرين والشرق الأوسط «نومورا» يتصح بالشراء

تضمن تقرير تحليلي أصدرته مؤسسة «نومورا» المالية نصيحة بشراء أسهم بنك البحرين والشرق الأوسط، وهو أحد مصارف الـ 100 في الشرق الأوسط. وتعتبر «نومورا» في سبيل تقييم أسهم البنك كموارد استثمارية جيدة، ويرى التقرير إمكانات النمو المحتملة في إيرادات السنة المالية قياساً لما حققه البنك في الأعوام الثلاثة الماضية.

وتركز الشركة في رأياها على النجاح الملحوظ الذي حققه فريق الإدارة الحالي بقيادة البورت كاتة، الرئيس التنفيذي للبنك، الذي تولى زمام الأمور في العام 1993. فقد تم تحويل البنك من مصرف تجاري ذي أفاق مسدودة وروحية متدنية إلى مصرف استثماري ذي استراتيجيات مركزية وأفاق رحبة للنمو. ويرى التقرير أن نتائج البنك المالية للأعوام الأخيرة أثبتت هذا النجاح، وأن البنك يتمتع بميزة قوي من شأنه تعزيز نموه في المدى الطويل.

وكانت أسهم البنك الأكثر صعوداً في سوق البحرين للأوراق المالية العام الماضي، حيث فزت بنسبة 141 في المئة من مستواها أواخر العام 96. وفي العام الماضي، زادت أرباح البنك بنسبة 97 في المئة، فوصلت إلى 18.7 مليون دولار.



عدنان القصار

فرنسينك: توزيع أرباح وزيادة رأس المال

أقرت الجمعية العمومية غير العادية لمساهمي «فرنسينك» زيادة رأس مال المصرف من 90 إلى 135 مليار ليرة لبنانية عن طريق ضم احتياطات عامة إلى رأس المال. وكانت الجمعية العمومية العادية اجتمعت في بيروت منتصف أيار/مايو الماضي وقررت توزيع أنصبة أرباح بواقع 17 في المئة من صافي أرباح العام 1997 بلغت 41,34 مليون دولار أي بتحسين نسبته 52.4 في المئة مقارنة مع العام 1996.

وهذه الربحية المحققة رفعت معدل العائد على اللجوءات في فرنسينك من 2.15 في المئة العام 96 إلى 2.53 في المئة العام 97، كما رفعت معدل العائد على حقوق المساهمين من

تصنيف دولي

لـ «البنك التجاري الدولي»

حصل البنك التجاري الدولي على مرتبة التقييم الاستثماري من مؤسسة «ستاندرد أند بورز» العالمية، كما قال محمود عبد العزيز رئيس مجلس إدارة البنك. وأضاف أن البنك حصل على تقييم (B.B.B) للإلتزامات طويلة الأجل وتقييم (A.30) للإلتزامات قصيرة الأجل. وحصل البنك التجاري الدولي كأول بنك

عقد خامس لـ «رولز رويس» في السعودية

فازت شركة رولز رويس بعقد قيمته 74 مليون جنيه إسترليني لإنشاء محطة فريمية لنقل الكهرباء في الرياض، في خامس مشروع ضخّم تتولى تنفيذه في السعودية

41.87 إلى 42.24 في المئة، وهو معدل جيد وفق المعايير العالمية. ومن شأن زيادة رأس المال تعزيز معدلات الرسيلة والملاءة وتمكين المصرف من خوض مجالات الصيرفة الشاملة، عبر التوسع في مجالات الصيرفة الاستثمارية وتمويل المشاريع والتأمين وغيرها من الأنشطة المالية والصرفية الحديثة.

وكانت حقوق المساهمين سجلت نمواً بنسبة 42.4 في المئة لتبلغ في نهاية 1997 نحو 115 مليون دولار، علماً أن معدل الملاءة بلغ 22.3 في المئة في مقابل 20.4 في المئة العام 96، مما يعني أن معدل كفاية أموال فرنسينك بلغ مستوى عالمياً.

يؤكد أن فرنسينك عزز الطابع المؤسساتي في السنوات الأخيرة بإتفاحه على مجتمع المستثمرين، وقد كانت الخطوة الأولى في هذا الاتجاه تفرغ الأخوين عدنان وعادل القصار عن 5 في المئة من مساهمتهم في المصرف، ما أدى إلى توسيع قاعدة المساهمين من 28 إلى أكثر من 200 مساهم.

ونتيجة لذلك، تم انتخاب ثلاثة أعضاء جدد في مجلس الإدارة هم السادة: فهد مزيد الرجحان (الكويت)، نعمه طعمه (لبنان) والشرق عبد القادر الفضل (السعودية). وكانت «العلوم الفورية» أشارت إلى هذا التطور في وقت سابق.

إستثماري في مصر على شهادة من الجمعية الإستشارية الدولية لتحليل البنوك في كانون الأول/ديسمبر 1997 الماضي لكفائته في الخدمة المصرفية.

ووصلت أصول البنك التجاري الدولي في نهاية العام 1997 إلى 13.5 مليار جنيه مصري، وهو بذلك يُعد في المرتبة الخامسة في قائمة أكبر البنوك في مصر، ويحتل المرتبة الأولى في قائمة أكبر بنوك القطاع الخاص والمركز الثاني بين البنوك المصرية طبقاً لرأس المال.

منذ عشر سنوات،

وأعرب الدكتور ستان جونز، العضو المنتدب لشؤون الإنتاج والتوزيع في رولز رويس عن سروره بالتعامل مع الشركة السعودية الموحدة للكهرباء «التي تربطنا بها علاقة ممتازة»، وأشار إلى أن للقطر إنجاز الحلة في 26 شهراً، وهي فترة قياسية.

(أداء عالٍ)



3Com للمقات شبكات الإتصال

مهمة: حرجية

نعرف على مجموعة المقات المثلى من 3Com لمنتجات شبكات الإتصال... أداء إجمالي أفضل، متانة أكبر،
إذ أنه يجب ترك بعض المهن لأصحاب الاختصاص.

نحن لم نشعر جهداً لكي نجعلك على يقين من أن 3Com لشبكات الإتصال تعرض فعلاً على حماية الملفات من التعتّل في حالات حركة المرور المزدحمة على الشبكة. إن ملقم شبكة الإتصال يعمل أوقاتاً إضافية من أجل المحافظة على سلامة كل جزء من البيانات ذات الأهمية القصوى وعلى سلامة انسياب هذه البيانات. من أجل تجنب إجهاد الملقم ومن ثم تعادي رس التعتّل المكلف لسكة الإتصال ما عليك سوى الإعتماد على منتجات ملقمات شبكات الإتصال من 3Com الرائدة في مجال شبكات الإتصال على نطاق عالمي.

إن منتجاتنا ATM، Fast Ethernet، و FDDI، و Gigabit Server NICs و Gigabit و Fast Ethernet من محاور ومفاتيح تبديل تؤمن لك وسيلة الوصول الأسرع والأكثر والأضمن إلى المعلومات ذات الأهمية القصوى عن كل ما يجري في المؤسسة من خلال انترنت وذلك بواسطة تخفيف الضغط عن الملقم الموجود فتكون متيحة الأداء الاحصالي في درونها مقابل صرف مصغر لطاقة وحدة المعالجة المركزية.

هكذا، فإنه من وثوقية الارتباطات المبررة وبرامج التشغيل ذات المعالجة الفائقة إلى دكاء، برنامج التفاوض الديناميكي للعمل على توفير الأمثلة لشبكة الإتصال، تصبح تكلفة امتلاك منتجات 3Com لملقمات شبكات الإتصال مناسبة ولا تشكل أي عبء على ميزانيتك.

لذا، فكلما توسع شبكة الإتصال فإن منتجاتنا من 3Com لملقمات شبكات الإتصال تعرض دوماً على تأمين الحماية لكل جزء من البيانات التي يترتب على الملقم توريدها كما لو كانت هذه البيانات تخصنا



3Com Server Optimizer V16 في محاور ومفاتيح تبديل
من 3Com صممت خصيصاً لتحسين ضغط حركة
المرور على الشبكات

للمزيد من المعلومات إتصل على الرقم ٣١٩٥٣٣-٤-٩٧١
أو قم بزيارة موقعنا على الويب: www.3com.com





سيد العزيز الصقير

الصقير رئيساً

لـ «السلام للطائرات»

تمّ اختيار المهندس عبد العزيز بن عبد الله الصقير رئيساً لمجلس إدارة شركة السلام للطائرات - إحدى شركات برنامج التوازن الاقتصادي السعودي، وذلك لمدة عام اعتباراً من 20 أيار/مايو 1998. واحتفظ الصقير في عمله الحالي كرئيس تنفيذي لشركة الإلكترونيات المتقدمة.

يذكر أن الصقير قد حل محل السيد عدنان الدباج الذي أبدى رغبته في التنقّل لعمله في الخطوط السعودية كمساعد للمدير العام التنفيذي للعمليات.

مصر: «ميتالكو»

وستيلكو»

مطروحات للبيع

تلقت الشركة الفابضة للمصناعات المعدنية عرضاً عدة لشراء 90 في المئة من شركتي «ميتالكو» و«ستيلكو» وذلك لتطوير وتحديث الإنتاج بهما حيث ستقوم الشركة الفابضة ببيع 10 في المئة من أسهم الشركتين للمعاملين بها بشروط ميسرة في نطاق إتصاد العاملين السامعين. صرح بذلك الكيميائي عادل الخنفر رئيس الشركة.

وتقوم الشركتان بتصنيع الهياكل المعدنية للكباري (المسور) والمصانع والأنفاق والمشروعات الكبرى في مصر.

الكويت:

ثلاث شركات استثمارية جديدة

بيت التمويل الكويتي. وتقود السيدة **مهي الغنيم**، وهي من كبار اداريي الشركة الكويتية للإستثمار، مشروع تأسيس شركة إستثمارية جديدة برأس مال قدره 15 مليون دك. وأطلق على الشركة الجديدة إسم «غلوبال» (Global)، وستشمل نشاطاتها إدارة وضمن الإكتتابات العامة والخاصة وإدارة المحافظ المحلية والدولية. أما الشركة الثالثة فيسمها «الرازي» ويقودها **فاروق السلطان** ويبلغ رأس مالها 20 مليون دينار كويتي (68 مليون دولار) ويساهم فيها مستثمرون كويتيون وخليجيون بينهم مجموعة علي رضا السمعية. وتشمل نشاطات الشركة تقديم خدمات الوساطة المالية للأفراد وخصوصاً لشرية النساء.

تشهد السوق الكويتية قفزة في تأسيس الشركات الإستثمارية على الرغم من حالة التراجع التي تعيشها أسعار الأسهم الكويتية منذ مطلع العام الحالي، ويجري حالياً على الأقل تأسيس 3 شركات جديدة يأتي على رأسها بيت الإستثمار الخليجي المتوقع أن يصل رأس مالها إلى حدود 100 مليون دولار. وتضم لائحة المساهمين في هذه الشركة حتى الآن المؤسسات التالية: بيت التمويل الكويتي (أكبر المساهمين)، شركة وفرة للإستثمار، الأمانة العامة للطوق، الشركة الأولى للإستثمار، بيت الأوراق المالية (جميعها مؤسسات كويتية) وهناك البحرين الإسلامي، إضافة إلى أفراد ومؤسسات من بلدان خليجية أخرى. ويقود هذا المشروع **وليد الرويح**، نائب المدير العام الحالي في

المساهمات الأجنبية في الشركات المصرية

بلغ إجمالي المساهمات الأجنبية في الشركات المصرية التي تمّ تأسيسها حتى أيار/مايو من العام الحالي 136,955,000 جنيه حسب رئيس مصلحة الشركات في وزارة الاقتصاد السيد أحمد فؤاد عطا. وأوضح أن الشركات الجديدة التي تمّ تأسيسها بلغت 452 شركة تأسست بنظام التأسيس الفوري بالإخطار، وتمّ اكتسابها

مشروع البتروكيماويات العماني

يجرز تقدماً

وهو بطاقة لا تقلّ عن 450 ألف طن سنوياً. وتهدف المرحلة الجديدة من الدراسة المشتركة إلى تحديد التكاليف المالية وزيادة اللوارد الإستثمارية لمشروع المجمع المقترح إنشاءه، وذلك لضمان الإستثمار في أفضل المشروعات. يذكّر أن سلطنة عُمان من الدول الغنية بإحتياطياتها من الغاز، وقد عززت الحكومة العُمانية عن ثققتها بقدرتها على اجتذاب إستثمارات كافية لتطوير ومشروع البتروكيماويات المشترك وفقاً لأعلى المستويات العالية.

أعلنت حكومة سلطنة عُمان وشركة بريتش بتروليم للكيماويات عن مرحلة جديدة من العمل المشترك، تهدف إلى إرتقاء بالقدرات التنافسية لإستثمارهما المشترك المقترح والذي يتمثل في مشروع البتروكيماويات في صحار في سلطنة عُمان.

ويتضمن المشروع المشترك منشاء تقطير حامدة الإيثيلين بطاقة حمّا الأذن 450 ألف طن سنوياً، بالإضافة إلى مصنع حامدة البولي إيثيلين يعتمد على أحدث تقنيات بريتش بتروليم المتكررة في هذا المجال.

BANQUE FRANÇAISE DE L'ORIENT IS YOUR BANK.

Because our commitment to individualised service is without a doubt stronger than anywhere else.



Banque Française de l'Orient draws its strength from its membership in Crédit Agricole Indosuez Group and its Middle Eastern roots to offer outstanding services in Corporate, Private and Investment banking.

Our expertise and ability to respond quickly and efficiently to your needs throughout our network in Paris, Geneva, London, Bahrain and Monte Carlo have put us at the forefront of French banks linking Europe to the Middle East. With Banque Française de l'Orient, you will also enjoy the finest talent and banking expertise in the market, matched by friendly and confidential service. That is why our commitment to individualised service is without a doubt stronger than anywhere else.

Head Office : 30, avenue Georges V - Paris - France - Tel. : (33) 1 49 52 17 00 -

Monaco : (377) 97 97 75 75 - Bahrain : (973) 22 99 95 - Cannes :

04 93 38 02 11 - Geneva : (41 22) 906 06 06 - London : (44 171) 312 7700



إهتمام دولي بالبحرين

أعلن مجلس البحرين للترويج والتسويق، عن إزدياد الإهتمام الدولي بالبحرين بـ دليل قيام 5550 شخصاً بزيارة موقع البحرين على الشبكة الدولية خلال شهر نيسان/ أبريل الماضي.

وأعرب روبين ماريوت، الرئيس التنفيذي للمجلس بالوكالة عن مساعده بهذه الزيادة الضخمة في عدد زوار موقعنا على شبكة الانترنت.

وأكد أن زوار الموقع هم من العالم كله وهم مهتمون بالعلوم الاقتصادية عن البحرين، بالإضافة إلى رؤسائهم قنوات الترفيه بالبحرين في فرنسا، ألمانيا وبريطانيا.

رويال أيجر دي بإدارة رونيسنس

أطلقت فنادق ماريوت، للمرة الأولى في الإمارات فئتها الجديدة رونيسنس مع فوزها بعدد إدارة فندق رويال أيجر في دبي.

وكانت ماريوت إشتريت مجموعة رونيسنس للفنادق في آذار/مارس 1997، لتصبح أكبر مجموعة فنادق تضم 10 أسماء تجارية و1500 فندق حول العالم.

يذكر أن فندق رويال أيجر في دبي بُني في العام 1992 وتملكه شركة محمد وعبيد للآلة، وهي المرة الأولى التي تُسند فيها إدارة الفندق إلى مجموعة دولية.

من اليسار: محمد البلاغ، علاء الشرباصي، جوناثان جارفيلد

الخدمة لعملائهم من الشركات والأفراد، (PRO - TEMPO)، من أجل الدخول إلى نظام أمديوس والذي يتيح لوكلاء السفر عمل الحجوزات ضمن نظام الويندوز. وذكر المهندس محمد رشيد البلاغ العضو المنتخب لشركة أنظمة الحاسب الآلي العربي: «يسرنا أن نشترك أمديوس لتوزيع خدمات السفر، ونحن نتطلع إلى مشاريع منتجة. فمُنذ إنشاء شركة أنظمة الحاسب الآلي العربي في العام 1984، ظلت المجموعة تفي بإحتياجات تقنية المعلومات للمؤسسات الكبيرة في المنطقة. ويسرنا أن نصيغ منتجات أمديوس القوية وخدماتها إلى ما تقدمه للمستهلك في منطقتنا. تقدم أمديوس لتوزيع خدمات السفر اليوم خدماتها المتميزة لحوالي 500 شركة طيران 45000 فندق وما يزيد على 60 شركة لتأجير السيارات، وبذلك فإن ما يزيد على 43,000 من وكالات السفر مع حوالي 8000 مكتب مبيعات وخطوط الطيران يتفنون من خلال مساعيهم للخدمات، أكثر من 330 مليون حجز كل عام بإستخدام نظام أمديوس.

حيث أبرزت عراقتها في العمل وقدمت ما سبق أن عمله الأجداد من بنائيات تمّ بناؤها بالمواد الأولية من الطين والحجر ثم بأعمال التسليح، إلى أن عرّضت أعمالها الحالية وهي تطوير الأراضي وتهيتها للبناء، وذلك لشراء مساحات كبيرة وإشراك المواطنين في تلك الأراضي على مساهمات تدعى عليهم الأرباح، ومن ثمّ فرزها إلى قطع صغيرة وعمل تصميّلات للأبناء والكهرياء وأعمال الإسفلت ومن ثمّ عرضها للبيع على الراغبين في البناء والتطوير. كما قامت الشركة بعرض أحدث مشاريعها وهو مشروع واحة العائلة، الذي يجري تشييده أمام حي الوورد في شارع الأمير عبد الله وهو أطول شارع في مدينة الرياض والذي من المقرر أن يتمّ إنجازه في مطلع العام 1999.

وعرضت الشركة أكثر مشاريعها أهمية للعام المقبل، وهو مشروع مركز الرياض للأثاث ولوازم المنزل الحديث، وهذا المشروع يقام على مساحة قدرها 130 ألف متر مربع تقع على طريق المطار أمام جامعة الإمام محمد بن سعود الكبير ومجاور للمبنى الجديد (شركة سابك).

تراكة أمديوس و أنظمة الحاسب الآلي.

وقعت شركة «أمديوس» لتوزيع خدمات السفر AMADEUS GLOBAL TRAVEL DISTRIBUTION، إتفاقية شراكة مع شركة أنظمة الحاسب الآلي العربي، وهي الشركة الأوسط، وسوف تؤدي إتفاقية المشاركة إلى الأسرع نمواً في مجال تقنية المعلومات في المملكة العربية السعودية ولها فروع في أنحاء الشرق الأوسط، وسوف تؤدي إتفاقية المشاركة إلى تأسيس شركة أمديوس الشرق الأوسط AMADEUS MIDDLE EAST، التي ستقوم بتسويق نظام أمديوس للحجوز لوكالات السفر في المنطقة.

سوف تبدأ أمديوس الشرق الأوسط أولاً في السعودية وتتوسع في بقية الدول التي تغطيها الإتفاقية وهي البحرين، الكويت، عمان، قطر، الإمارات العربية المتحدة، واليمن، ويوجد المركز الرئيسي في الرياض، ويرأس الشركة علاء الشرباصي وسيساعده الفريق المحلي للمبيعات وخبراء التدريب والخبراء الفنيين.

سوف تقوم شركة أمديوس الشرق الأوسط الجديدة بتزويد وكلاء السفر بمنتجات جديدة مصممة خصيصاً لزيادة الإنتاجية وتعزيز

شركة آل سعيدان:

حضور مميز في معرض العقارات



أنشيم في مدينة الرياض (السعودية) أول معرض للعقارات شاركت فيه عدد من الشركات والمؤسسات العقارية في كل

منسجته والرياح والبنطقة الشرقية ومكة والمدينة المنورة وباقي مدن المملكة. وتميّز المعرض في تنوع العروض العقارية المتوفرة في تلك المدن، وكان للمناطق السياحية مثل ساحل البحر الأحمر في جده وساحل الخليج العربي في كل من الدمام والخبر تواجداً مكثف. وتميّز جناح شركة آل سعيدان للعقارات،

ابراهيم محمد بن سعيدان المدير العام



صوّاف (اليمين)
والهندي عند التوقيع
وبينهما مصري
خوري



وليد الرويح

تأسيس بيت الإستثمار الخليجي بقيادة وليد الرويح

تشهد السوق الكويتية حالياً ولادة شركة إستثمارية كبيرة قد يصل رأس مالها لحدود 100 مليون دولار. ويقود هذا المشروع السيد وليد الرويح الذي يشغل حالياً منصب نائب المدير العام في بيت التمويل الكويتي - وأطلق على الشركة الجديدة، وهي قيد التأسيس، إسم بيت الإستثمار الخليجي، والمتوقع أن تبدأ عملها في الربع الأخير من العام الحالي بعد إكمال إجراءات التأسيس والإكتساب. وستعمل الشركة وفق مبادئ التعاملات المالية الإسلامية، وستركز نشاطاتها حول الإستثمار المباشر وإدارة الأموال - وتصويل المؤسسات والأفراد وتقديم المشورة الإستثمارية والمالية.

وفي البداية حدد رأس مال الشركة المدفوع بـ 20 مليون دينار كويتي (68 مليون دولار)، لكن المتوقع زيادته إلى 30 مليون دولار. بعد طلب بيت التمويل الكويتي للمساهمة بنسبة 20 في المئة من رأس مال الشركة.

والى بيت التمويل الكويتي، تضم لائحة المساهمين حتى الآن الجهات التالية: شركة وفرة للإستثمار، الأمانة العامة للوقف، الشركة الأولى للإستثمار، بيت الأوراق المالية (كلها مؤسسات كويتية)، وبنك البحرين الإسلامي، إضافة إلى أفراد ومؤسسات من بلدان أجنبية أخرى.

وستستفهم الشركة إلى لائحة المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية التي تأسس منها عدد وفير في العامين الأخيرين خصوصاً في البحرين، وستستخدم من قاعدة بيت التمويل الكويتي ومن النموذج في الطلب على الخدمات المالية الإسلامية، لكنها بطبيعة الحال ستواجه منافسة قوية في السوقين الكويتية والخليجية نتيجة تكاثر اللاعبين في هذا القطاع.

تعاون صناعي لبناني سوري

وتعليقاً على الإتفاق، أوضح جاك صوّاف أنه، تكمة للقاء الأول الذي عُقد في غرفة دمشق لطباعة الإتفاق الذي وقّع بين حكومتي البلدين في أواخر العام الماضي والذي يتضمن تخفيضاً ترويجياً للرسوم الجمركية على كافة السلع المصنّعة في البلدين وذلك على مدى أربع سنوات، ونحن كقطاع خاص علينا التواصل ومتابعة القضايا التطبيقية إستعداداً للمرحلة الجديدة التي تبدأ مطلع العام 1999.

أما د. يحيى الهندي فاعتبر أن، العالم اجمع يرون إلى التكتلات الاقتصادية فيما تأخرنا نحن العرب عن القيام باللازم من أجل التكتل والإقتداء بمن سبقنا في إنشاء أسواق مشتركة سواء في أوروبا أو شرق آسيا أو أميركا.

وأتفق الطرفان على تأليف لجنتين صناعيتين مشتركتين في قطاعي الصناعات الغذائية وصناعات الورق بحضور وموافقة رئيسي نقابتي هذين القطاعين عاطف إبريس وفادي الجميل.

تمّ التوقيع على إتفاق تعاون صناعي لبناني - سوري قطّاعه غرنا الصناعة في دمشق وحلب من جهة، وجمعية الصناعيين اللبنانيين من جهة أخرى. وقّع الإتفاق عن الجانب السوري رئيس الغرفة الصناعية في دمشق د. يحيى الهندي وعن الجانب اللبناني رئيس جمعية الصناعيين جاك صوّاف. وحضر حفل التوقيع أمين عام المجلس الأعلى اللبناني السوري نصري خوري ورئيس غرفة بيروت عدنان الفصار ونائبه روبري دباس.

ويقتضي الإتفاق بتشجيع قيام المشاريع الصناعية المشتركة بين رجال الأعمال في البلدين لتحقيق التكامل الاقتصادي، وتبادل المعلومات عن القوانين والتشريعات المنظمة للنشاط الاقتصادي وتشجيع المصانع على المشاركة في المعارض الدولية والمتخصصة التي تُقام في كلا البلدين، كذلك تشجيع تبادل الخبرات الفنية والتقنية وفرض التدريب بما يخدم الصناعة في البلدين.

المنظفات الصناعية في السعودية

وتزايدت صادرات المملكة من المنظفات بمعدل سنوي وسطي يقدر بـ 7,5 في المئة في الفترة نفسها.

وقدّرت الدراسة حجم الطلب المحلي في العام 2002 بحوالي 129 طناً والطلب المتوقع للتصدير بـ 40 ألف طن، كما لاحظت إرتفاع نسبة إستيراد المنظفات في المملكة.

تجدر الإشارة إلى أن دول الخليج هي المستهلك الأول لصادرات السعودية من المنظفات (89 في المئة من الصادرات البالغة 38.308 طناً العام 96) فيما تعتبر المملكة المتحدة المصدر الأول للوريات (45 في المئة من المجموع).

أصدرت الدار السعودية للخدمات الإستشارية مؤرخاً وضمن عدد النشرة الصناعية 142، دراسة حول المنظفات الصناعية والمصانع المنتجة لها وطاقتها الإنتاجية، بالإضافة إلى حجم الإستهلاك السنوي وحجم التصدير في المملكة.

وأوضحت الدراسة أن عدد المصانع المنتجة للمنظفات بلغ حوالي 22 مصنعاً بطاقة إنتاجية تقدر بـ 150 ألف طن سنوياً وبإستثمارات تبلغ 950 مليون ريال. ونذكر أن متوسط النمو السنوي للإستهلاك المحلي بلغ 6,8 في المئة في الفترة الممتدة بين العام 1991 و 1996.



عبد الله الشريم

الشركة الوطنية السعودية للنقل البحري

إستعادت الشركة الوطنية السعودية للنقل البحري وضعية الربحية، فحققت 5,6 ملايين ريال مقارنة بخسائر للعام 96 بلغت 77,6 مليون ريال.

وعزا مدير عام الشركة المهندس عبد الله عبد الرحمن الشريم ذلك إلى ارتفاع مستوى الأداء والإنتاجية، حيث حقق تشغيل الناقلات العملاقة إيرادات بلغت 252,8 مليون ريال وبلغت الصاريات التشغيلية 123,3 مليون ريال. ونتج عن ذلك تحقيق أرباح إجمالية بلغت 129,5 مليون ريال قبل خصم الأعباء التمويلية البالغة 100,1 مليون ريال. وتنفذ الشركة عدداً من المشاريع كما قال الشريم، منها عقد إعادة تمويل بناء ناقلات البترول الخام العملاقة التي تم بناؤها في العام 1995 و 1996 في أحواض شركة متسوبيشي للصناعات الثقيلة وعقد لبناء 3 سفن لنقل الحاويات مع شركة سامسونغ الكورية. كما تم افتتاح مشروع ساحة خدمات الحاويات بميناء جدة الإسلاسي.

ومن أهم النتائج المحققة في العام 1997 ارتفاع إيرادات التشغيل إلى 1456 مليون ريال مقارنة بـ 1117 مليوناً في 1996، وانخفضت نسبة الخسائر إلى الأرباح في 87 في المئة العام 97 مقابل 94 في المئة العام 96.

معرضان للحارثي في جدة

أقامت شركة الحارثي للمعارض، المعرض الدولي الأول للمنتجات والقرى السياحية والفنادق والرياضة والترفيه والتخطيط للإجازات في مركز جدة للمعارض بين 11 و15 أيار/مايو الماضي، وقد شارك في المعرض عارضون من لبنان، مصر، بريطانيا والإمارات.

والمعرض متخصص في السياحة والسفر وتشارك فيه شركات طيران وشبكات فنادق وشركات يخوت، بالإضافة إلى إختصاصيين في تنظيم الرحلات البحرية والسياحية.



«كوبولا»: مصنع في دبي للبطاقات البلاستيكية

البطاقات الائتمانية والصحية، وبطاقات الهويات والسوداوي والجمعيات. وعبر تعامدها الفني مع شركة BN Card Technologies التابعة لمجموعة NAMPAC الجنوب افريقية العملاقة والرائدة عالمياً في مجال تقنية البطاقات، تامل الشركة أن تصبح الخيار الأول في مجال البطاقات على مستوى الخليج، خصوصاً أنها تنوي توسيع نشاطها بحيث تضم قسماً للتصميم والإبتكار في مجال تصنيع البطاقات. وعلى المدى البعيد، تتطلع الشركة إلى إنشاء وكالة لخدمات الإئتمان مستفيدة من قواعد البيانات التي ستكون لديها من جهة، ومن الأذرع المالي لمجموعة «كوبولا» الناشطة في مجال المعلومات المالية وخدمات الإستهتمار.

وتعتبر مجموعة «كوبولا» من الشركات المالية الإستثمارية الأخذة في النمو عبر مكاتبها الموزعة في دبي، لندن، جنيف، وكراتشي، وهي في طور إطلاق المزيد من المشاريع الصناعية والخدمات والخدمانية في المنطقة.

أعلنت شركة «كوبولا» لبطاقات البلاستيك الحدودية إحدى شركات مجموعة «كوبولا» Cupola التي تتخذ من دبي مركزاً لها، عن قرب إنتهاء المرحلة الأولى من مشروع بناء مصنع حديث لتصنيع البطاقات البلاستيكية في منطقة جبل علي بتكلفة 30 مليون درهم (أكثر من 8 ملايين دولار)، ويتوقع أن تصل طاقة المصنع الإجمالية إلى 10 ملايين بطاقة، وأن يصبح جاهزاً للإنتاج في خريف العام الحالي.

وتأمل الشركة من خلال مصنعها هذا أن تصبح الموزع الرئيسي للبطاقات البلاستيكية في المنطقة، بحيث تستغني الشركات والمؤسسات عن إستيراد البطاقات من الخارج. يذكر أن سوق البطاقات البلاستيكية تشهد نمواً كبيراً في المنطقة عموماً ودولة الإمارات العربية المتحدة بشكل خاص، حيث تتوسّع السوق بمعدل 15 في المئة سنوياً. ويأتي قرب طرح المؤسسات المالية في دول الخليج للبطاقات الذكية (Smart Cards) ليرفع الطلب بشكل كبير والذي يساهم فيه كذلك ازدياد

ABB : مصنع ثالث

للإثليين في السعودية

مجموعة ABB الهندسية فازت بعقد (تسليم مفتاح) لإنشاء مصنع ثالث لإنتاج الإثليين في مجمع الجيل الصناعي للبترولوكيمواويات. ومن المتوقع أن ينتج هذا المصنع 700 ألف طن متري سنوياً كجزء من البرنامج التوسعي لشركة كيما.

والمشروع الذي يكتمل في العام 2000 ستقوم شركة أ.بي.بي. بتأميمته بتكنولوجيا إنتاج الإثليين، إضافة إلى التصاميم وشراء كافة المعدات والأجهزة. كما ستكون الشركة مسؤولة عن إنشاء المصنع والإشراف الفني. وسبق لشركة ABB أن فازت بعقدين لمصنعين للإثليين ضمن مجمع «مينبت» الذي هو إستثمار مشترك بين «سابك» وشركة موبيل بنج للبترولوكيمواويات

رؤية مستقبلية



خلف

كل قصة نجاح هناك رؤية ثاقبة، لا تتطلع إلى الميدان من منطلق ما هو كائن بل تتطلع إلى الأفق من منطلق ما ينبغي أن يكون، بدأت هذه الرؤية لدى مجموعة العليان في عام ١٣٦٦هـ / ١٩٤٧م، عندما أسس سليمان العليان أولى شركات المجموعة وهي شركة المقاولات العامة لتقديم خدماتها إلى شركة أرامكو، وكان أول مشروع تنفذه الشركة هو العمل في تديد خطوط أنابيب الشايلين لنقل البترول من ضفاف الخليج العربي في شرق المملكة العربية السعودية إلى شواطئ البحر الأبيض المتوسط في لبنان.



ثم توالى أنشطة المجموعة تنظر إلى أحسن ما في العالم من منتجات وتقنيات وتسعى إلى تقديمها في المملكة العربية وهي لا تكتفي بالصورة ولكنها تعطيها عمق الرؤية. وما زالت الرؤية مستمرة...

شعارها هو أن تتفوق غداً على ما أجدنا أداءه، وخطتها ثلاثية الأركان:

.. إقدام والتزام وعمل .. وهي الثلاثية التي ستقود مسيرتنا في المستقبل مثلما أنارت دربنا في الماضي.

واليوم ونحن نحتفل بالذكرى الخمسين لتأسيس مجموعة العليان فإننا نجدد العهد ...

لوطننا بأن نضع مصالحته دائماً فوق كل اعتبار.

ولمعلنا بأن نجعل رضاهم هدفنا الأول والدائم.

ولكل من يعمل معنا بأن نسعى إلى أن تتفوق غداً على ما أجدنا أداءه اليوم.



العليان

■ نيويورك

■ لندن

■ أثينا

■ جدة

■ الخبر

■ الرياض

زوروا موقعنا على شبكة الانترنت: www.olayangroup.com



التوقيع بين ماهر النويصر وروبرت ملير



عبد السلام
المعوضي

شركة الثقة للإستثمارات الأردنية

من المفترض أن ينتهي في 11 حزيران/ يونيو الجاري الإكتتاب العام بـ 8 ملايين سهم من أسهم شركة الثقة للإستثمارات الأردنية، «جوردفست» التي أطلقتها الشركة الخليجية الدولية للإستثمار برئاسة السيد عبد السلام المعوضي وبيت الثقة للإستثمارات المالية برئاسة د. محمد سعيد النابلسي.

ورأس مال الشركة 20 مليون دينار أردني (28 مليون دولار) مدفوع بالكامل، وستكون أكبر شركة خدمات مالية وإستثمارية في الأردن. واكتسبت الشركة الخليجية الدولية للإستثمار بنسبة 10 في المئة من رأس مال «جوردفست» إلى جانب عدد من المساهمين العرب والأجانب من مؤسسات وأفراد.

ومن المتوقع أن ينتخب د. محمد سعيد النابلسي رئيساً لجلس الإدارة ومديراً عاماً للشركة التي يتوقع أن يتم إنشائها خلال حزيران/ يونيو الجاري.

«أخوان التجارية» وكيلة طومسون للترفيه

جان دوليه وحشد من رجال الأعمال والإعلام والصحافة.

كما أكد السيد دوليه رغبة الشركات الفرنسية في توسيع نطاق ومجالات إستثماراتها في السوق السعودية بحيث تشمل العديد من المنتجات الفرنسية، وفي رفع التبادل التجاري بين البلدين.

تعتبر شركة أخوان في الشركات الكبرى الرائدة في مجال مدن الترفيه والألعاب، ولها عدد من المراكز المنتشرة في مدن المملكة الكبرى، كذلك في تونس وفي دمشق، كما تخطط لإقامة مدن ترفيهية أخرى داخل المملكة في العالم العربي.

وقّع ماهر النويصر نائب المدير العام لشركة أخوان التجارية السعودية، عقداً مع روبرت ملير مدير مبيعات الشرق الأوسط في شركة طومسون الفرنسية للترفيه، حصلت بموجبها الشركة السعودية على الوكالة الحصرية.

وأكد النويصر أن شركته تتطلع إلى تسويق أحدث منتجات طومسون في مجال الألعاب الإلكترونية الترفيهية إلى أسواق المنطقة الخليجية والشرق الأوسط.

حضر توقيع العقد فصيل عام فرنسا في جدة السيد أزواو والمستشار التجاري

شركة «أنظمة الخليج للطاقة»

للفكرة في مناطق عدة وقاموا بزيارات ميدانية إلى الولايات المتحدة وفرنسا للإطلاع على أنظمة مماثلة أثناء العمل، وخرج المهندسون بقناعة أن فوائد النظام العام بحرق الغاز تقتصر على القوات المسلحة لدولة الإمارات وحسب بل تساهم أيضاً في دعم سياسات ترشيد استهلاك الكهرباء.

وتتميز البنيات التي وقع عليها الاختيار لتطبيق أول مشروع لنظام تبريد المناطق في مدينة زايد العسكرية بكبر حجمها، وبإلتالي، فإن تكلفة تبريدها صيفا بوسائل التكييف التقليدية تعتبر عالية.

والتبريد المركزي للمناطق هو عبارة عن أنظمة يتم للتخطيط لها لتستخدم في منطقة الخليج، وتقوم على توزيع مياه باردة من وحدة مركزية إلى بنايات عدة عبر شبكة من الأنابيب. وفي المناطق الباردة يستخدم النظام لتوزيع البخار أو المياه الحارة لتدفئة منطقة ما، وفي كلا النظامين تنفقي ضرورة وجود غلايات أو وحدات تبريد متفرقة في كل مبنى. وتستخدم أنظمة الطاقة المركزية للمناطق مصادر تتنوع من الوقود الأحفوري (النفط والغاز والفحم) إلى مصادر الطاقة للتجديدة والحرارة المهدرة.

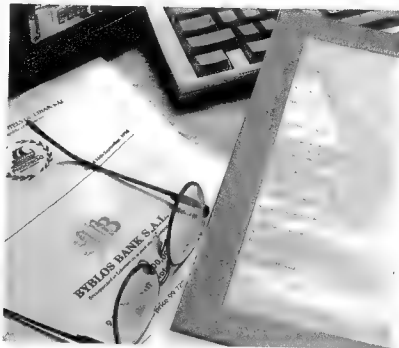
شركة «أنظمة الخليج للطاقة» GES، التي أسسها مكتب برنامج المبادلة (أوفست) في أبو ظبي، أدخلت تكنولوجيا جديدة إلى المنطقة عرفت بنظام التبريد المركزي للمناطق.

فقد أعلن عن مشروع ضخم لتوفير الطاقة يقوم على إستخدام الغاز الطبيعي للوقود محلياً بدلاً من الكهرباء بواسطة تكنولوجيا متقدمة. ويهدف المشروع إلى تزويد مجموعة من المباني في مجتمع مدينة زايد العسكرية بطاقة فعالة وتبريد بتكلفة منخفضة. ويعتمد النظام إستخدام مياه باردة تنقل عبر أنابيب من محطة مركزية تعمل بالغاز الطبيعي. وتمخضت بحوث مكلفة أجراها مهندسون في مديرية الأشغال العسكرية بالتعاون مع شركة «أنظمة الخليج للطاقة» GES.

ويلقي نظام «التبريد المركزي للمناطق» عملياً الحاجة إلى وضع معدات تبريد منفصلة عالية التكلفة لكل بناية بمقرها، ويتضمن النظام تكنولوجيا متطورة تتيح وسيلة إستراتيجية لتكييف الهواء للمباني التجارية والصناعية والسكنية والمؤسسات والبناني العسكرية في العالم.

وأجرى المهندسون المشاركون في مشروع أبو ظبي دراسة

Committed to Excellence



LEBANON INVEST S.A.L.

is a financial services and securities trading firm that specializes in:

- Corporate Finance • Mergers and Acquisitions
- Project and Structured Finance • Asset Management
- Institutional Equity and Fixed Income Sales and Trading
- Private Client Services • Placement and Syndication
- Equity and Fixed Income Research



LEBANON INVEST S.A.L.

For further details, please contact, Tel: (961)(1) 340812 - Facsimile: (961)(1) 340813

المؤتمر السنوي الرابع لـ الحريري رئيساً فخرياً



1000 شاركوا في جلسة الافتتاح

إخراج أموالهم، لكنني أعتقد أن هذا الأمر ينهي أن يُوجّه إلى القادة السياسيين في العالم العربي، وليس إلى المستثمرين. فالمستثمر في جميع أنحاء العالم معروف عنه أنه يبحث عن فرص أفضل للإستثمار وعن منافع أكثر أمناً، والكثير من الدول العربية التي هي في حاجة إلى إستثمارات، ترى أن الإستثمارات تتعدّد عنها لعدم شعور المستثمر بالأمان أو بسبب الأنظمة للعقدة. أعتقد أن مؤتمرهم هذا يستطيع الإقتراح على السياسيين مجموعة من الآليات

إزالة العوائق الأمر الأول يتعلّق بالخاطر السياسية التي تواجه الإستثمار في الأسواق العربية، والتعقيدات الموجودة في معظم الدول العربية. هذا الأمر يتم طرحه في المؤتمرات وفي لقاءات المسؤولين ورجال الأعمال. هناك نوايا طيبة لكن يبقى الكثير من التعقيدات التي تجعل المستثمرين ينجحون عن الإستثمار في الأسواق العربية بصفة عامة، فتدوّر الأموال العربية إلى الخارج. «طبعاً ثمة من يلوم أصحاب الأموال على

من قصر الأونيسكو، ومن قاعته الإعمار، إنطلق هذا العام المؤتمر الرابع لأسواق رأس المال العربية الذي تنظمه «الإقتصاد والأعمال» بالإشتراك مع مصرف لبنان، وبالتعاون مع جمعية مصارف لبنان ومؤسسة التمويل الدولية IFC التابعة للبنك الدولي.

الجلسة الافتتاحية في قصر الأونيسكو إنعقدت برعاية وحضور رئيس مجلس الوزراء اللبناني السيد رفيق الحريري، وحضرها نحو 1000 شخص يتقدّمهم معظم وزراء المال العرب وعدد من محافظي البنوك المركزية العربية، إضافة إلى أعضاء السلك الدبلوماسي العربي في بيروت وعدد من السفراء الأجانب المعتمدين في لبنان. وشارك في الافتتاح إضافة إلى الأعضاء المشاركين في المؤتمر، ووزراء ونواب لبيانيون وحشد من رجال الأعمال والمال والإقتصاد يتقدّمهم رؤساء الهيئات الإقتصادية والمهنية.

بعد النشيد الوطني وتعريف من الزميل بهيج ابو غانم، تعاقب على الكلام السادة: رئيس تحرير مجلة «الإقتصاد والأعمال»، رؤوف ابو زكي، رئيس جمعية مصارف لبنان فريد روفاليل، حاكم مصرف لبنان رياض سلامة، رئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري. وجاءت الكلمات متكاملة وطُرحت عناوين أساسية للمرحلة الراهنة لبيانياً وعربياً، وعلى المستويين الإستثماري والإقتصادي.

الرئيس الحريري

إنفتح المؤتمر رئيس مجلس الوزراء السيد رفيق الحريري بكلمة مرتجلة حيث خاطب المؤتمرين قائلاً:

أعتقد أن هناك أمرين من المفيد التركيز عليهما بعدما سمعت ممن سبقني عن الأوضاع الإقتصادية والإستثمارية في لبنان.

السودان والسؤال العربي المؤتمر - القدس

وتداعيات هذا الإحتلال، والكل يعلم أن إسرائيل بدأت تتحدث عن القرار 425 وأنها تريد الانسحاب من لبنان، لكنها وضعت مجموعة من الشروط التي لا يستطيع لبنان القبول بها. وما أود قوله أن إسرائيل الآن تتخبط بين الجنوب اللبناني والساحة الفلسطينية، وما لم تترك إسرائيل أن عليها أن تخصص للقرارات الدولية فإنها لن تجد حلاً لمشاكلها.

وهذا أكثر ما قلته العام الماضي، أن هذا الأمر يخص إسرائيل وأن كان يضربنا بشكل جزئي، فهل علينا نحن العرب في لبنان وفي جميع الدول العربية أن ننتظر ماذا ستفعل إسرائيل؟ أم علينا أن نسيو قدماً في تنمية مواردها وبلادنا وتطوير اقتصاداتنا؟ أنا أعتقد أن ما نريده إسرائيل هو أن تبقى دائماً في حال الإنتظار. ننتظر الحل المعامل والشامل، يعني ننتظر القرار الإسرائيلي، وهذا أمر قديمي وقد لا يأتي، ننتظر الإنتخابات الإسرائيلية المقبلة، ننتظر رئيس الوزراء الإسرائيلي، هل حكمه الليكود، سيمضي أم أن حكمه «المعامل» سيمضي؟ في أي حال من الأحوال وبأي صورة من الصور يجب أن لا تربط الأمة العربية مصيرها بالقرارات الإسرائيلية. من وجهة نظرنا، علينا أن نرسم حياتنا ومستقبلنا ومستقبل أجيالنا، على أساس أن إسرائيل إذا أرادت السلام فالعرب هم من دعائه، وإذا أرادت الإستمرار في هذا الوضع فالعرب سيستمرون في تطوير إقتصاداتهم والإنتفتاح على بعضهم البعض وتطوير أنظمتهم لتفقد البلاد العربية فعلاً تحتل المكان اللائق لها في العالم.

الانسحاب بلا شروط

هذا الأمر ابركناه في لبنان وهذا هو السبيل الذي سلكناه، من أجل ذلك لم ننتظر حل أزمة الشرق الأوسط حتى دبنى البنية التحتية وحقق نهوض بإقتصادنا ونقوم بما قمنا به، نستمر في هذا العمل، ولا نستمر في القول أن على إسرائيل أن تنسحب من الأراضي اللبنانية من دون قيد أو شرط. وفي الوقت نفسه، لبنان جزء من هذه الأمة وهو مستعد للدخول في عملية السلام الشامل مع جميع الدول العربية.

رياض سلامة

وكان تحدث قبل ذلك حاكم مصرف لبنان السيد رياض سلامة الذي ركب



485 شاركوا في جلسات العمل

اليها إلا من خلال الشعور بالأمان. أن ذلك يشكل واجباً على القادة العرب، لكن للقطاع الخاص دور متمم ويات يؤثر بشكل أو بآخر على القرارات السياسية، وهو يستطيع أن يلعب دوراً حاسماً في تشجيع السياسيين على إتخاذ القرارات المناسبة لإزالة العوائق وسن القوانين والتشريعات التي تشجع المستثمرين.

أما الأمر الثاني فيتعلق بالمخاطر السياسية. وهذه المخاطر التي تواجهها في لبنان تتعلق بالإحتلال الإسرائيلي للجنوب

والمقترحات التي تفيد القادة لإتخاذ القرارات المناسبة بغية تسهيل عملية الإستثمار من جهة، وتخفيف المخاطر حتى يصبح الإستثمار مجزياً فتتحول رؤوس الأموال العربية من الخارج إلى الداخل العربي. أنها مهمة أساسية يستفيد منها المال العربي والمستثمر العربي، والدول العربية.

هناك كثير من الأوجه الإستثمارية التي تحتاج إلى أموال طائلة، فتورة الإتصالات على سبيل المثال تحتاج إلى أموال ولها مردود عال جداً، لكن رؤوس الأموال لا تأتي



مصري: الرئيس المصري للمؤتمر

بجميع ضيوفنا الكرام الذين يشاركون في المؤتمر الرابع لأسواق رأس المال العربية، الذي تنأبر على تنظيمه بكفاءة ونجاح مجموعة «الإقتصاد والأعمال».

القطاع المصرفي

أين هو اليوم قطاعنا المصرفي في مسيرة الأعمار والتنمية الحاصلة؟ تفت مؤسساتنا المصرفية على أرضية صلبة، قوامها إطار تشريعي متطور، وموارد بشرية شابة جامعية ومؤهلة، وشبكة من العلاقات والفروع يميّزها وادج مصري عربي واجنبي ملحوظ في الداخل، وحضور مصرفي لبناني في بعض الأسواق الخارجية.

تنمو مصارفنا بخطى ثابتة، متكيفة مع حاجات السوق المحلية من جهة، ومع تطوّر النشاط المصرفي الحالي من جهة أخرى، علماً أن هذا التطور المالي يتميز أكثر فاكثر بتتوّع الخدمات والهن المصرفية، والإنترنام بمقاييس عالية في الكفاءة والملاءة كما في الأداء والإدارة، والسعي نحو الحجم الأكبر، عن طريق الدمج أو غيره من البدائل.

وبالفعل، تبلغ حالياً قيمة الأموال الخاصة بالمصارف اللبنانية بمليارين ومئة مليون دولار أميركي، أي حوالي 15 مرة قيمتها في نهاية العام 1992 وبالمقابلة 144 مليون دولار. وتخطى معدل ملاءة مصارفنا مقاساً بمقاييس «ديال»، نسبة 15 في المئة في نهاية 1997. كما تفوق نسبة السيولة في القطاع المصرفي اللبناني نسبة 60 في المئة.

وشهدنا في السنتين الماضيتين عمليات دمج وشراء فروع طاولت سبعة مصارف، كما شهدنا عمليات توسيع قاعدة المساهمين، إيماناً من طريق بورصة بيروت أو عن طريق إصدار ايصالات ايداع عمومية GDR في الأسواق الخارجية، بغت قيمة الإصدارات حتى الآن من قبل ثلاثة مصارف 280 مليون دولار أميركي، وتنتهياً ثلاثة مصارف أخرى لإصدارات مماثلة.

وتراقب هذه العمليات مع نمو كبير في الودائع، حيث تبلغ قيمتها حالياً ما يقارب من 28 مليار دولار أميركي، أي زيادة قدرها سبع مرات عن نهاية العام 1992. كما أنها ستزاحمت مع نمو في التوظيفات التي بلغت قيمتها في نهاية شهر آذار/مارس من العام الجاري 11 مليار دولار للقطاع الخاص، علماً أنها لم تكن تتجاوز 2.6 مليار دولار لخمس

ثقة ودعم لإعادة بناء لبنان، مع التأكيد على أهمية الإستقرار النقدي في هذه المرحلة وبسبب كل ذلك، ومع تراجع التوتّر السياسي، أصبح الدولار معروضاً في الأسواق اللبنانية، وقد تدخل مصرف لبنان شارباً فتراجع سعر الدولار إلى الحد الأدنى من هامش تدخل البنك المركزي.

كما إرتفع الطلب على سندات الخزينة في الأسواق الثانوية، وعدنا لنفس مشاركة المؤسسات غير المالية. كما لسننا توازناً في ميزان المدفوعات، ونحن نتوقع فائضاً لهذا العام بين 400 و500 مليون دولار أميركي، كما نتوقع نسب نمو تقارب 5 في المئة ونسب تضخم أقل من 7 في المئة.

تؤايت السياسة النقدية

أمام هذه الوقائع، لا بدّ من أن نؤكد على توجهاتنا الأساسية في سياستنا النقدية، ومنها:

- إلتزام الإستقرار في سعر صرف الليرة والعمل على تحسين تدريجي بهدف لجم التضخم، وتأمين الأجواء اللازمة لنمو إقتصادي نوعي وإستقرار إجتماعي
- العمل على تخفيض الفوائد على السندات التي نطرحها في السوق الثانوية، ومتابعة العمل على تقوية القطاع المصرفي من خلال قرارات تشدّد على تحصين الأموال الخاصة، ومن خلال إستعدادنا للدشم للنعامية في تمويل عمليات الدمج.
- التأكيد على أهمية تحسين الأداء الإداري من خلال إعتماد ميزانيات شفافة ورقابة داخلية فعالة في المؤسسات المصرفية.

فريد روفائيل

وسبق حاكم مصرف لبنان، ورئيس جمعية مصارف لبنان السيد فريد روفائيل الذي اتقى كلمة إستهلها بالاتي: يسعدني، بإسمي وأسم جمعية مصارف لبنان، أن أرحب أشد الترحيب

بالمؤتمرين وأثنى على جهود الإقتصاد والأعمال، التي تستحق كل تشجيع للإستمرار في هذه المبادرة، وقال:

ينعقد المؤتمر الرابع لأسواق رأس المال العربية في ظل الأزمة التي شهدتها الأسواق الآسيوية، والتي أظهرت بوضوح الإرتباط الوثيق بين إستقرار العملات وقوة القطاعين المصرفي والمالي، وتأثير هذين القطاعين على أسواق رأس المال.

الليرة أمام محطات

لقد كانت آثار هذه الأزمة محدودة في لبنان بسبب إلتزام سياسة نقدية واضحة هدفها الأساسي ثبات سعر الصرف وقوة القطاع المصرفي، ومنذ تموز/يوليو 1997، تحسّنت الليرة اللبنانية محطاً عدة منها: إنسحاب المستثمرين الدوليين بسبب الأزمة الآسيوية، إرتفاع غير متوقع في عجز الموازنة، التجاذبات السياسية، تقارير دولية ودراسات محلية تناولت سلبياً الوضع الإقتصادي والوضع المالي والنقدي.

إن تجاوز الليرة هذه المحطات يعود إلى أسباب عدة أهمها:

- 1 - إقرار مشروع موازنة للعام 1998 يشير إلى إنخفاض نسبة العجز مقارنة بالناتج المحلي من 22 في المئة العام 1997 إلى 13 في المئة العام 1998 وبالفعل، بدأنا لنفس التقلص في العجز من خلال نتائج الفصل الأول، حيث تراجع العجز في المائتين وبنسبة 50 في المئة عما كان عليه في الفصل الأول من العام 1997.
- 2 - نجاح عمليات التلافيضة في السندات «سواب» (Swaps) إذ تحوّل ولغاية الآن نحو 3500 مليار ليرة من سندات وودائع قصيرة الأجل إلى سندات ترواج أجالها بين عام وعامين، ولذا إنخفضت كمية السيولة الجاهزة جذرياً.
- 3 - نجاح لبنان في إصدار مليار دولار أميركي في أسواق «اليوروبوند»، مما يؤكد على إمكانات لبنان في تمويل حاجاته دون اللجوء إلى تدابير تؤثر سلباً على الإقتصاد، كرفع الفوائد، وهذا النجاح يشير أيضاً إلى ثقة الأسواق بمستقبل لبنان المالي، على الرغم من تقارير المؤسسات الدولية التي سبق هذا الإصدار.
- 4 - الودعية السعودية والودعية الكويتية والودعية الإماراتية كانت عناوين

بيت اسكوتس
مطعم اسكوتس

عطلات الصيد الرائعة طيلة ايام الاسبوع

| دولار أمريكي | | | |
|--------------|---|--------|---|
| \$ ٥٣ | ■ | \$ ١١٩ | ▲ |
| \$ ٦١ | ● | \$ ١٣٣ | ▲ |
| \$ ٧٣ | ● | \$ ١٥٠ | ▲ |
| \$ ٨٣ | ■ | \$ ١٦٨ | ◆ |
| \$ ٩٢ | ■ | \$ ١٩٢ | ◆ |
| \$ ١٠٤ | ■ | \$ ٢٢٥ | ◆ |

تبدأ من

للغرفة الواحدة في الليلة
شاملة وجبة الإفطار
لشخصين بالغين
ولطفلين

الفردقة
ساحة

ينبع

الكويت

البحرين

الرياض

أبوظبي

دبي

مسقط

بجرا

صلالة

يمكنك الاستفادة بعروض مغرية ماثلة في كل من البلدان التالية:

- اندورا، ▲ النمسا إبتداء من ■، بلجيكا إبتداء من ●، جمهورية التشيك ▲، فنلندا ■، فرنسا إبتداء من ●، ألمانيا إبتداء من ●، اليونان ▲، إيرلندا إبتداء من ▲، إيطاليا إبتداء من ■، كينيا ▲، مالطا ▲، المغرب ▲، بولندا ▲، البرتغال إبتداء من ●، رومانيا ●، سلوفاكيا ■، اسبانيا إبتداء من ●، سويسرا إبتداء من ■، هولندا إبتداء من ●، تركيا إبتداء من ▲، المملكة المتحدة إبتداء من ●.



لشخصين بالغين وبرفتهم طفلين في سن ١٢ سنة أو دون مشاركان ويهم العزبة يحصلون على وجبة إفطار مجانية ومن الامور الرئيسة للزائدين حصول لانفصال على وجبة مجانية من قائمة طعام الأطفال خلال وجبة الفداء والشاء برفقة ذويهم، تسري هذه الاسعار في فنادق هوليدي هوسبيتالتي في ايام الجمع، ايام السبت والاحد من ١ مارس وحتى ٣٠ سبتمبر ١٩٩٨ وعروض مشابهة قد تعرض في وسط الاسبوع يعتمد الحجر على توفر الغرف الخصصة لهذا العرض، تدفع الاسعار بالعملة المحلية تحدد اسعار الدولار بأعلى قيمة لأسعار لعملة المحلية هوليدي هوسبيتالتي غير مسؤولة عن تحديد الاسعار في تبديل العملات، لزيد من المعلومات عن شروط وقواعد ووك اندر بلاس يرجى مراجعة الكتيب الخاص بنا.

للحجز الرجاء الاتصال من المدن التالية:



رؤفاه، هادف تلك المناسبات



سلامة ثوابت السياسة النقدية

أعوام خلت.

وفي السياق ذاته، سجل المردود إلى الموجودات ارتفاعاً من 0.7 في المئة إلى 1.3 في المئة ما بين 1992 و1997. كما سجل المردود إلى الأموال الخاصة 33 في المئة مقابل 29 في المئة خلال الفترة ذاتها، على الرغم من كون الموجودات قد تضاعفت أكثر من 3 مرات.

وتعود هذه الربحية في المصارف اللبنانية إلى ثلاث مجموعات رئيسية من العوامل:

أولاً، أداء الإدارة، وقد إنخفضت نفقات التشغيل، في ما عدا كلفة العاملين، من 34 في المئة إلى 28 في المئة من الناتج المالي الصافي للمصارف.

ثانياً، نوعية محافظ الاقراض، وقد تراجعت المؤشرات المكونة للقروض المشكوك في تحصيلها من 27 إلى 17 في المئة من الناتج المالي الصافي.

ثالثاً، توسع المصارف في الخدمات وتنويعها، وقد ازدادت حصة العمولات في الناتج المالي الصافي.

سوق مالية

إلى هذه الإنجازات، نشهد نشوء سوق مالية جديدة في بيروت، تقوم على تشريعات ومؤسّسات وأدوات، وتساهم في تطويرها إلى جانب الدولة اللبنانية، المصارف والشركات المالية. وتبلغ قيمة الأوراق المالية اللبنانية في القطاعين العام والخاص المتداول في السوق اللبنانية وفي الأسواق الخارجية ما يعادل 19 مليار دولار. أما بالنسبة للأوراق المالية التي أصدرتها تسعة مصارف في لبنان والمتداولة عالياً، فقد بلغت مليار و315 مليون دولار، منها 675 مليوناً بشكل شهادات ايداع دولية CD'S و360 مليون دولار بشكل سندات دولية Eurobonds، و280 مليون دولار GDR، كما سبقت الإشارة.

أما قيمة الأسهم المدرجة في بورصة بيروت والعائدة لشركات مساهمة لبنانية

دون شك، حركة الإستثمارات في بلدنا حيث تتوفر فرص كثيرة للتوظيف في مختلف القطاعات الإنتاجية. ولا حاجة للتذكير هنا بخصوص النشأ الإستثماري في لبنان، فحرية التداول والتحويل وحرمة الملكية الشخصية والتشريعات الضريبية الغفيرة، وإتباع نظم محاسبية ومراقبة حديثة واستقرار التشريع بشكل عام، والمؤهلات والكفاءات البشرية في مختلف الاختصاصات، مع الرغبة الدائمة في التطوير نحو تحفيز الإستثمار والإنتاج، والإنفتاح نحو العالم الخارجي. إن هذه الخصائص تجعل من بيروت مركزاً مؤملاً ليس فقط لتضجيع الإستثمارات في لبنان، وإنما أيضاً لإنطلاق الإستثمارات إلى باقي الدول العربية. فالصافى اللبنانية تتأهل كما ترون لوكالة حركة رجال الأعمال العرب في مختلف خياراتهم الإستثمارية.

وأخيراً، فإن العملة وإنفتاح الأسواق المالية وإشتداد المنافسة تدعونا، نحن رجال الأعمال، إلى السعي إلى إنفتاح أسواقنا العربية وإزالة العوائج والعوائق القانونية في ما بينها، إيماناً بأن هذا الإنفتاح يشكل الإطار الأساسي لمواجهة التحديات الخارجية وتأمين الشروط

ومنها بعض المصارف اللبنانية، فقد تخطت قيمتها السوقية في نهاية آذار/مارس من العام الجاري 3 مليارات و200 مليون دولار. وأصبحت الدولة حتى الآن سندات تزيد قيمتها عن ملياري دولار أميركي بشكل سندات دولية Eurobonds، عدا ما يزيد عما يعادل 12 مليار دولار بشكل سندات خزينة بالليزرة اللبنانية. ومن المعلوم، أن الدولة تنهتياً لإصدار جديد بقيمة مليار دولار بشكل سندات دولية Eurobonds، بالإضافة إلى ما تنهتياً له من إصدارات، مؤسسات القطاع الخاص ومنها المصارف وبعض الشركات الصناعية وغيرها.

ليست هذه الإنجازات وليدة الصدفة، إنما تحصل بفعل الثقة التي توابك مسيرة الإعمار عندنا وبفضل التشريعات المالية والتقنية للتطورة، وبفضل السياسة الحكيمة التي ينتهجها مصرف لبنان، وأيضاً بفضل الأداء البشري ومميزات العمل المصرفي المعروفة في لبنان، حيث ساهم كل ذلك ويساهم بحجب منخربات اللبنانيين المقيمين وغير المقيمين، وكذلك للرساميل العربية والأجنبية.

أما بشأن الإستثمار في لبنان، فإنكم بحكم موقعكم ومسؤولياتكم تتابعون، من





أبو زكي، إلى المؤتمر الخامس

الحقيقية للإنماء في مختلف البلاد العربية

رؤوف أبو زكي

وكان استهل الجلسة الافتتاحية ورئيس تحرير «الاقتصاد والتنمية» الزميل رؤوف أبو زكي فقال:

أشكر لكم حضوركم ومشاركاتكم لنا إعمال للمؤتمر السنوي الرابع لأسواق رأس المال العربية، ونأمل أن توفر لكم أوراق العمل والنقاشات صورة عن واقع الإنجازات صناعة المال العربية، على أعتاب القرن الواحد والعشرين. هذا القرن الذي يجابهنا بتحديات كبرى ويختبر قدراتنا كجتمعات نامية على مجارة التطور.

تطور المؤتمر

بهم أطلقنا الدعوة إلى أول مؤتمر لأسواق رأس المال العربية قبل أربع سنوات، كانت البورصات العربية في وضع ماض، لكننا بحسب للتابع القميص أدركنا أهمية الاهتمام بالطائرة ورعايتها منذ البدء. وما نحن اليوم نمقد مؤتمراً الرابع على خلفية تحولات مذهلة في تلك الأسواق شهدت نموها المتسارع سواء من حيث حجمها أم دورها للمزيد في تمويل المشاريع أم التحسن للرد في ألياتها وترابطها وشافيتها التعامل فيها، بل أننا شهدنا إنفتاحاً متزايداً لهذه السوق على الأسواق الدولية، بل إنفتاحاً من العالم وللصارت الدولية على أسواقنا الناشئة والتي باتت إصداراتها تتداول أكثر فأكبر عالمياً، وهو تطور يرتب علينا مسؤوليات كبيرة. أقول مسؤوليات كبيرة في إشارة واضحة إلى ما حصل في الأسواق الآسيوية، وما حصل قبلها في المكسيك، حيث أثبتت التجربة أن الاستثمارات قصيرة الأجل في الأسهم أو السندات هي نعمة موقته قد تتحول في أية لحظة إلى نقمة عند أول بادرة زعر أو تبدل في مزاج اللاعبيين الكبار، أي أن لهم دور في استقطاب الاستثمارات المباشرة وليس فقط الاستثمارات الورقية. ومن أجل ذلك لا بد من تعميق عمليات الإصلاح والخصخصة، ولا بد أيضاً من الشفافية والحكم النظيف والديمقراطية السياسية وكل هذه هي للنمو الاقتصادي بمثابة الأوكسجين والغذاء والدم للجسد. وقد أثبتت التجربة الآسيوية أن النمو الاقتصادي يمكن أن يتنكس في أي

والتحاور وتبادل الخبرات والتجارب على المستوى القيادي الخاص والرسمي وفي قطاعات الأعمال المختلفة. ونحن بدورنا سنرد على المزيد من الثقة والتأييد بمزيد من العمل والخدمة آمين أن نوثقي بالمناسبة إلى مستوى التحديات التي تواجهنا جميعاً.

أود بهذه المناسبة أن أتوجه بالشكر الخاص إلى الرئيس رفيع الحريري الذي أعطت رعايته المباشرة لهذا المؤتمر ومشاركته الفعالة في أعماله رعاية وحضوراً وحواراً مع المؤتمرين وإحفاً بهم وزناً أكبر للمناسبة، وسامته بالتالي في تكريمه كمؤسسة جدية وذات دور مهم في استشراف المستقبل.

ولهذا وإقراراً بالواقع فإننا ندعو ومن على منبر المناسبة نفسها الرئيس الحريري ليكون رئيساً فخرياً لهذا المؤتمر المؤسسة نامل منه شريفة بقبول هذا الدور ولا نقول الصفة لأن الرئيس الحريري ليس في حاجة إلى الثقاب بقدر ما أن البلد نفسه في حاجة إلى الأدوار العديدة التي يضطلع بها.

إننا نشكر السادة الوزراء والمحافظين العرب من حرصوا على مشاركتنا في المؤتمر. كما نشكر قيادة مصرف لبنان وعلى رأسها الحاكم رياض سلامة الذي أثبت أنه على مستوى المرحلة والتجدي وقبادة جمعية مصارف لبنان وعلى رأسها الصديق فريد زعيملاب ومؤسسة التمويل الدولية التعاونية بإستمرار. والشكر موصول للمؤسسات الراعية والتي كان ولا يزال لها الدور الأساسي في دعم المؤتمر وتوفير مقومات إستمراره.

11 جلسة عمل

نُحْتَمِلُ للمؤتمرون في اليوم التالي (8 أيار/مايو 1998) إلى فندق السمرلند، حيث انعقدت جلسات العمل الـ 11 على مدى يومين، واختتمت بجلسة حوار مفتوح أجزأها الرئيس رفيق الحريري مع المشاركين. إستمرت ساعتين وتناولت قضايا إقليمية وعربية في مجالات الاقتصاد اللبناني والضرر والاعمار. ولقد شارك في المؤتمر نحو 485 شخصاً يمثلون أكثر من 21 بلداً، مما أعطى المؤتمر، وبصورة أكثر تأكيداً ووضوحاً الطابع العربي - الدولي لهذا اللقاء. ■

وقت ما لم يواكبه إنفتاح إجتماعي وتدمه بنية سياسية سليمة. أعود إلى القول أن مؤتمراً هذا يكتسب عاماً بعد عام أهمية أكبر لأن موضوعه بالذات يكر بإستمرار ولأن ما كان طرماً نظرياً قبل أعوام أصبح اليوم قضايا التجوية ومشكلاتها وموضوعاً للممارسين وأقطاب السوق.

لكل ذلك، ليس من قبيل الصدفة أن يكون المؤتمر قد إستمر وأن تكون نوعية وطبيعة الحضور والتكلمين قد تطورت بموازاة التطور الحاصل في أسواق رأس المال العربية. ونحن نلاحظ هذه السنة مثلاً أهمية أكبر من السابق للمشاركين والتكلمين في الأسواق العربية الناشئة مثل مصر والجزيرة. كما نلاحظ للمشاركة المتزايدة من الخبراء الدوليين والذين نجد عدداً وأقراً منهم بين المتكلمين هذا العام.

المؤسسة - المؤسسة

لقد طالب الصديق الأستاذ عبد اللطيف العمدة العام الماضي بأن يتحول هذا المؤتمر إلى ما سماه «دافوس العربية» إشارة إلى المنتدى الاقتصادي العالمي الذي يعقد سنوياً في دافوس - سويسرا ويحضره العديد من القياديين ورجال الأعمال. وإن نقتر هذه الدعوة، نرى فيها أيضاً إشارة إلى تحول المؤتمر إلى ما يشبه المؤسسة بتنظيمه ومواظبة المشاركين فيه والدور الخاص الذي بات منطوقاً به كإطار عرض للتلاقح

ملف خاص

يصدر في تموز/يوليو المقبل ملف خاص لتغطية وقائع المؤتمر السنوي الرابع لأسواق رأس المال العربية. وتشمل التغطية ملخصات عن جلسات العمل وأبرز الدلائل، فضلاً عن النشاطات الأخرى التي صاحبت المؤتمر.



الرئيس الحريري يتوسط قادة الهيئات المالية

الاجتماع السنوي الـ 27 للهيئات المالية العربية مشاركة قياسية

إعادة نظر ضرائبية

في الجلسة الافتتاحية لإجتماع الهيئات المالية التي إنعقدت بدعائية وحضور رئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيق الحريري، تحدث رئيس الدورة وزير مالية البحرين إبراهيم عبد الكريم مشيراً إلى أنه بهذه الدورة تكون هيئتنا المالية العربية قد قضت نحو ربع قرن في خدمة العمل الإقتصادي العربي المشترك. وإننا كوزراء العمال والإقتصاد مطالبون بأن نساهم في إعادة التوازن في الليزانيات من أجل تحرير مزيد من الموارد لساهمة القطاع الخاص معنا في عمليات التطوير والتنمية. وأشار إلى أن عمليات التخصيص يجب ألا تقتصر على المرافق العامة فقط، بل أن قطاعات الخدمات الإجتماعية كالتلّعليم والتدريب والصحة والإسكان يمكن أن تشملها مبادرات القطاع

الخاص. وفي مجال السياسة المالية قال عبد الكريم: «هناك الكثير ممن يعتقد أن الضرائب تعتبر الحل الأمثل لمطالبات النظام المالي وتحقيق توازن في الموازنات العامة، ومع أننا في دول مجلس التعاون نعمل في بيئة تكاد تكون فيها الضرائب معدومة، فإن هناك الآن أفكاراً كثيرة تتحدث عن أن إطلاق حرية النشاط الإقتصادي تحت متطلبات العولة وتحرير التجارة والخدمات والتعامل عبر الإنترنت سيطلب إعادة ترتيب أوضاع الضرائب في العالم، بحيث ستكون الحوافز الضريبية من أبرز السمات في عالم الألفية الثالثة».

وشدّد عبد الكريم على ضرورة تجنّب الضغوط التخضّعية مبدئياً تفاؤلاً حول إمكانات تنشيط التجارة البينية العربية.

بعد ربع قرن تقريباً، التقت مجدداً في بيروت الهيئات المالية العربية في دورتها الـ 27، بعد أن كانت الثّامات في بيروت في العام 1974، في غياب هيئات منها لم تكن تأسست بعد.

والهيئات المالية الخمس (الصندوق العربي للإنماء الإقتصادي والإجتماعي، صندوق النقد العربي، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، المصرف العربي للتنمية الإقتصادية في أفريقيا، الهيئة العربية للإستثمار والإنماء الزراعي)، دشنت في إجتماعها في بيروت، كأول لقاء ذي طابع إقتصادي، القاعة الجديدة في قصر الأونيسكو الذي أعيد ترميمه ضمن مشاريع ورشة إعادة الإعمار والإنماء في لبنان.

شارك في هذه الإجتماعات نحو 320 مسؤولاً وخبيراً من الدول العربية كافة، وهو رقم قياسي لم تشهده الهيئات المالية في دوراتها السابقة، مما يشير إلى أن بيروت كانت ولا تزال تشكل عامل جذب وإستقطاب، وتقدم المشاركين وزراء المالية ومحافظ البنوك المركزية وقادة الهيئات المالية ومسؤولون كبار في وزارات عربية عدة.



الوفدان الكويتي والليبناني



يوسف الزهراني



أحمد الفلج



جاسم الحاي



عبد اللطيف الحمد

الإنعاج الاقتصادي

ثم تحدث رئيس مجلس الوزراء السيد رفيق الحريري معتبراً أن إختيار لبنان مكاناً للإجماع شهادة لقيامه لبنان ودليل على أنه إستعداد حقيقي ومorre في محيطه العربي.

ويعد أن أشار إلى توقيع لبنان على إتفاقية تيسير التجارة العربية والإنضمام إلى منظمة التجارة الدولية بصفة مراقب في مرحلة أولى قال: «نفاوض الاتحاد الأوروبي للإنضمام إلى الشراكة الأوروبية للتوسطية حتى لا نكون مهملين أو منسيين، وذلك على الرغم من علمنا ومعرفتنا بأن في الإنطفاخ على الإنضمام العالمي تفصيات اقتصادية لا يمكن أن نتجاهلها إلا بمزيد من التضامن العربي والعمل الدائب لتحقيق السوق العربية للملازمة».

وأضاف: «لذا، وفي ظل ما نشهده من أحداث عالية تدفع نحو السرعة في تحقيق الإنعاج الاقتصادي العالمي، أعودكم إلى أن نعمل جميعاً لتكون هذه الإنعاجات حافزاً لكل القوى الاقتصادية العربية لتحقيق المزيد من الإنعاج الاقتصادي العربي، واعتقد أنه لا يجوز لنا القفاز في هذا المجال، ونحن في عشية إطلاق اليورو وما قد يستتبع ذلك من خطوات في أوروبا والعالم».

البرامج الاجتماعية

والتى رئيس مجلس الإدارة المدير العام

للمصندوق العربي للإنعاج الاقتصادي والإجتماعي عبد اللطيف الحمد كلمة عرض فيها لنشاطات وإنجازات الصندوق منذ إنشائه في العام 1974 ثم قال:

«يبدو واضحاً أن الإنضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة سيتسبب في صعوبات جمة للعديد من القطاعات والمؤسسات في الدول العربية، إلا أن عدم الإنضمام سوف تترتب عليه صعوبات أكبر وقد أصبح إنعاج إقتصادياتنا في السوق العالمية ضرورياً لمواصلة مسيرة التنمية وتشغيل العمال وتطوير التكنولوجيا. إن سياسة الإنعاج إن تكون ناجحة إقتصادياً ومقبولة إجتماعياً إلا إذا رافقتها برامج ومشاريع لتخفيف حدة الأثار السلبية للتوقعة في المدى القصير، وتعزيز قدرة المنافسة على المدى الطويل، وتقوية قدرة العرب التفاوضية أثناء الإنعاج في الاقتصاد العالمي».

وأشار الحمد إلى الآتي: «إن الصندوق سوف يقدم الدعم للصناديق الإجتماعية ومناخات الإسكان في دول عدة، كما سستزاد مساهمته في تمويل مشاريع الصحة والتربية والتعليم والتدريب والتكنولوجيا. وقد خصص لها 24 في المئة من مجمل قروضه لغنايته القائمة بأهمية تطوير هذا القطاع العميري للتنمية المستقبيلة، إضافة إلى عنايته بمشاريع المياه والزراعة والصناعة والطرق

والكهرباء والإنصالات، وإهتمامه بتعزيز سبل التكامل العربي وتشجيع التجارة العربية البينية».

أولويات الزراعة

وعرض رئيس الهيئة العربية للإستثمار والإنماء الزراعي يوسف عبد اللطيف السركال لنشاط الهيئة المباشر وغير المباشر، وخلص إلى تحديد أولويات على الشكل الآتي:

1- الإستمرار في دراسة وتقييم الفرص الإستثمارية التي تتحقق مع الأسس والمعايير التي تضمنتها إستراتيجية الهيئة وبرنامج العمل للأعوام الخمسة 1997-2001 والمساهمة في التنفيذ والترويج للمشروعات التي يتم التحقق من جدواها.

2- التركيز على «سلع العجز» وعلى المساهمة في المشروعات التي تعاني من فجوات تمويلية والمشروعات القائمة التي تحتاج إلى إعادة تأهيل.

3- متابعة الأداء في شركات الهيئة المتعددة وتقييم البرامج الإصلاحية الجارية تنفيذها وإقتراح البديل المناسبة.

4- إيلاء المزيد من الرعاية والإهتمام لإستقطاب الفرص الإستثمارية المتفرقة من القطاع الخاص في الدول الأعضاء مع العمل على مراجعة السبلات التي أفردتها تجربة الهيئة.

مخصصات للرؤساء والمدراء العاملين

البحرين وعضوية كل من:

د. إبراهيم العساف محافظ المملكة العربية السعودية. عبد الكريم حرساوي محافظ الجزائر، الشيخ الدكتور علي السلام الصباح محافظ دولة الكويت، محمد الفخوسى محافظ تونس، وذلك للظفر في تعديل مخصصات للرءاء العاملين/رؤساء مجالس الإدارة للمؤسسات المالية العربية وإختار ما تراه مناسباً في هذا الشأن. ثانياً: تحويل مجلس إدارة الصندوق العربي بتعديل هيكل رؤائى العاملين في الصندوق بما يسمح باستقطاب العناصر المتميزة اللازمة لأعماله.

إقر مجلس محافظي الصندوق العربي للإنعاج الاقتصادي والإجتماعي بهذا النظر في تعديل مخصصات للرءاء العاملين/رؤساء مجالس الإدارة للمؤسسات المالية، وجاء في القرار الآتي:

بعد الإطلاع على الأداء المتميز للصندوق وحساباته الختامية، وفي ضوء الحاجة إلى تعديل مخصصات المدير العام/رئيس مجلس إدارة الصندوق العربي، وسلم الرواتب للعاملين بالصندوق، وبالإشارة إلى التوصيات التي إلتخذتها اللجنة الوزارية للفقارة لرابعة رؤائب ومخصصات رؤساء المؤسسات المالية العربية والبنوك التقليدية في العام 1984، قرر:

أولاً: تشكيل لجنة برئاسة الأستاذ إبراهيم عبد الكريم محافظ دولة



مأمون إبراهيم حسن: «الخمس» الخامسة

لعل أبرز القرارات الصادرة عن الاجتماعات الـ 27 للهيئات المالية العربية، يتعدّل في تجديد وإلزامية للبر العام للمؤسسات العربية لضمان الإستثمار السيد مأمون إبراهيم حسن ونائبه السيد جمعة سعيد جمعة لولاية الخامسة.

ويأتي قرار التجديد بمثابة وسام جديد لدير عام المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، إذ يندرس لسلوّل في مؤسسة عامة أن يبقى 20 عاماً ولا تتأكّد السلطة التي يمارسها، ولا تقاتل منه.

وعلى الرغم من أن التجديد للولاية الخامسة جاء مشروطاً بأنه الأخير، فإن ذلك لا يقلل أبداً من أهمية الخطوة التي لا يمكن إلا أن تعني تجديد ثقة بالرجل.

كما تحتفظ عملية التجديد بأهميتها وإبعادها، على الرغم من أشهر في سياقها عن دعوة قيادة المؤسسة إلى تقديم رؤى جديدة ووضع ستراتيجية للمرحلة المقبلة، فمثل هذه الرؤى والاستراتيجيات هي من طبيعة عمل المؤسسات، وليس حصراً في المؤسسة العربية لضمان الإستثمار.

مأمون إبراهيم حسن، الرجل الهادئ الذي يليقونه بـ «السوداني المحافظ والمتحفّظ» رجل يستحقّ التجديد ويكفي الرجل فخراً، أن كل الملاحظات التي أهدت حول عمل المؤسسة تناولت النظرة إلى العمل ومفعولته وأساليبه، ولم تتناول مسلك الرجل، فها من أحد شكاً من المسلك أو من الشخص بل تناول ضرورة التجديد في العمل والتطوير في الخدمات. والجميع، وعلى رأسهم مأمون إبراهيم حسن، يطالب بالتجديد في الرجال وفي الأساليب وفي الرؤيا. وهذا أمر بدبيهي وطبيعي، فالتجديد يجب أن يكون عملية مستمرة ومنتظرة بالنسبة للجميع.

«الخمس» الخامسة مأمون إبراهيم حسن، هي الأولى في تاريخ مؤسسات العمل العربي المضمرة، أما الـ 20 عاماً من تاريخ الرجل فإنها شهادة للشغاف وللوعف الذي احتلته المؤسسة على الرغم من أنها تشكو ومنذ سنوات من «العين البصيرة» واليد القصيرة».

والتعامل مع ظاهرة العولمة الإقتصادية بشكل إيجابي، من الضرورة بمكان أن تكون مؤسساتها الإقتصادية والإئتمانية على مستوى هذا التعامل من حيث الإعداد والممارسة العملية...

3- أن للشاكل الإقتصادية لا تكون في الغالب وليدة الصدفة، بل هي محصلة تراكمات مخفية لم تتمثل في النهاية للتسكّر أو التفتية.

4- في إطار النظام الإقتصادي العالمي الجديد وبمكس الإطباق السائد بأن إرتفاع إقتصاديات السوق يعني غياب دور الدولة، فإن الأوضاع في الدول النامية تستدعي دوراً للدولة أكثر فعالية.

وتدرّع المجتمعون كالعادة بعد جلسة الإفتتاح إلى اجتماعات مغلقة لكل هيئة على حدة، حيث أقرّت البنود المدرجة على جدول أعمالها، وهي في معظمها بنود ذات طابع روتيني تتعلق بالمصادقة على البيانات المالية، وتعيين مدققي الحسابات وغير ذلك.

أما لجنة ستراتيجيات العمل لهذه الهيئات فكانت ثمة توافق على إرتقاء برز قبل سنتين، ويقضي بإشراك القطاع الخاص وإعطائه دوراً أكبر سواء لجهة الصندوق العربي الذي رصد مبلغاً لتمويل مشاريع خاصة، أم لجهة هيئة الإنماء الزراعي، أم لجهة المصرف العربي للتنمية الإقتصادية والإجتماعية في أفريقيا لجهة تشجيع التجارة العربية - الأفريقية، إلى جانب دوره في إقراض المشاريع الحكومية. ■

5- مواصلة وتفعيل الإتصالات والتنسيق بين الهيئة والمنظمات والهيئات والصناديق العربية الإئتمانية والقرومية المنظيرة أملاً في التوصل إلى ستراتيجية شاملة تشارك في وضعها وتنفذها هذه الفعاليات.

6- إستمرار العمل على حماية ودعم وتتمية للموارد المالية المتاحة للهيئة حفاظاً على أوضاعها المالية المستقرة.

التنمية في أفريقيا

ثم ألقى رئيس مجلس إدارة للمصرف العربي للتنمية الإقتصادية في أفريقيا أحمد العبد الله العقيل كلمة عرض فيها لنشاط المصرف وقال:

«بلغ المجموع التراكمي لإجمالي تعهدات المصرف نحو 1730.5 مليون دولار خلال الفترة 1975 - 1997 وذلك من دون إستبعاد الإلغاءات من هذه التعهدات ومن أرصدها، ومن دون إحتساب قروض صندوق الإقراض البالغ مقدارها نحو 214.2 مليون دولار، وذلك مقابل 1630.6 مليون دولار في نهاية العام 1996، أضاف: خصصت هذه التعهدات لتمويل 238 مشروعاً وتمويلاً 14 قرضاً إئتمانياً و 14 عملية خاصة في إطار العون المعجل، و 177 عملية عون فني في مجالي دراسات الجدوي والدعم المؤسسي، بالإضافة إلى 37 قرضاً سبق منحها لنعم موازين للوفوعات في الدول الأفريقية من موارد صندوق الإقراض حتى العام 1977 قبل ندجه في موارد المصرف. وأشار العقيل إلى أن حجم تمويلات المصرف للعام 97 بلغت 99.83 مليون دولار، أي ما يوازي ما نسبته 99.83 من المبلغ المخصص لهذا العام مقارنة بـ 89.94 مليوناً للعام 1996 ويزيادة نسبتها 11 في المئة تقريباً.

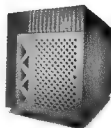


جانب من الحضور وبدأ في الصف الأمامي الوزير إبراهيم العساف

WHY INVEST MORE AT DESKTOP LEVEL WHEN YOU HAVE A TABLE LIKE THIS?

| CRITERIA | SUN SERVER | PC SERVER |
|--|---------------|--------------|
| SCALABILITY | A | F |
| RELIABILITY | A- | C |
| AVAILABILITY | B+ | F |
| MANAGEABILITY | A | D |
| INTEROPERABILITY | B | B- |
| All grades tabulated by the Standish Group 1997 Study, comparing Sun Solaris 2.6 and Microsoft Windows NT 4.0 operating systems. | | |

INTRODUCING THE REVOLUTIONARY ENTERPRISE 450. In addition to the superlative grades above, Sun's extraordinary E450 comes with a number of special features - as standard. Like the fact that it's the most powerful workgroup server in the industry, and offers the industry's leading price/performance figures in the workgroup server market. Another standard feature is its ability to scale up to four 300MHz processors and support up to 1000 enterprise users (vs. only 100 users effectively supported by a PC-server). With the E450 you'll find your TPC-C results are 3 times better than anything a PC-server can offer. Also 3 times better than the market standard is the E450's memory bandwidth. Run your favourite solutions on the remarkable E450 with Sun's key ISV partners, such as Lotus, Netscape and Oracle. And, once you've unpacked your new E450, ask yourself two very loaded questions: are you paying more and getting less? And if so, why? **THE NETWORK IS THE COMPUTER.**


© 1997 Sun Microsystems, Inc. All rights reserved. Sun, Sun Microsystems, the Sun logo, Java and The Network is the Computer are trademarks or registered trademarks of Sun Microsystems, Inc. in the United States and other countries.

Sun Microsystems Intercontinental Operations Middle East Region P.O. Box 50769, Dubai, UAE Tel: (5714) 366333 Fax: (5714) 366526 E-mail: info@dubai.sun.com

صندوق مزن الدولي للطيران ش.م.م. الإستثماري

الكزبري: أول استثمار عربي في تملك وتأجير الطائرات

تأجيرها للخطوط الجوية الفنلندية FINNAIR لمدة خمس سنوات قابلة للتجديد.

إن إختيار الطائرات المناسبة وإيجاد مستأجرين ذوي ملاءة مالية وسمعة طيبة وإبرام عقود إيجار ببدلات مقبولة وثابتة تمثل محسنة عوامل النجاح في هذا الصنار.

■ كيف يتم توزيع الأرباح؟

□ الكزبري: الصندوق يوزع الأرباح على المستثمرين كل ستة أشهر. ولدى إنتهاء عقد إيجار الطائرة إما يعاد تأجيرها من جديد أو تباع وتوزع صافي الإيرادات على المساهمين.

■ من هي الشركة التي تدير الصندوق؟

□ الكزبري: للصندوق مجلس تنفيذي مؤلف من الشيخ عبد العزيز السليمان ورئيساً والسادة صفوان الكزبري وحمد السليمان وشفيق الكزبري أعضاء. وقد أوكل المجلس التنفيذي مهمة إدارة الصندوق لشركة & NOVUS MANAGEMENT (CONSULTING SA) ومركزها في جنيف - سويسرا والتي تملك خبرة واسعة في مجال شراء وتأجير الطائرات، وتعمل حالياً مع CCFBPI على مضاعفة رأس مال الصندوق عن طريق طرح أسهم إضافية بقيمة 25 مليون دولار للإكتتاب.

■ هل صندوق مزن هو الصندوق العربي الوحيد الذي يتعاطى شراء وتأجير الطائرات؟

□ شهلا: نعم إن صندوق مزن هو الصندوق العربي الأول والوحيد الذي يجمع مستثمرين عرب أفراداً، هناك إضافة للمصارف العالمية المختصة في تمويل شراء الطائرات مصارف إسلامية في العالم العربي تتولى صفقات شراء الطائرات ولكن يبقى عملها محصوراً في إطار التمويل فقط والاستثمار، وما أريد أن أشير إليه هو إقبال المستثمر العربي على هذا النوع من الصناديق التي توفر أداة استثمارية آمنة



صفوان الكزبري

وسمعة طيبة، ومن ثم بيعها، وذلك ضمن فترة زمنية موازية لمدة الصندوق. وقد هاموا سوية بالإتصال بينك (CCF BPI) الذي ساعد في تأسيس هذه الشركة الإستثمارية (صندوق مزن) وهيكلتها وتسويقها بين المستثمرين العرب. وبعد جهود مكثفة استمرت أكثر من سنة كاملة أسست الشركة في البهاماس، وتم طرح أسهم بقيمة عشرين مليون دولار للإكتتاب. وقد فاق الطلب كمية الأسهم للعروضة، حيث بلغ الإكتتاب مبلغ 24 مليون دولار، وقد تمت تغطيته بالكامل من قبل مستثمرين عرب.

وقد تم حتى الآن شراء ثلاث طائرات بمبلغ إجمالي يصل إلى حوالي مئة مليون دولار. الطائرة الأولى وهي من طراز بوينغ 737-300ER مصنوعة العام 1991 تم تأجيرها إلى شركة الطيران الإسكندنافية (SAS) المملوكة من دول النرويج والسويد والدانمارك لمدة أربع سنوات قابلة للتجديد، أما الطائرتان الثانية والثالثة فهما من طراز MD-83 مصنوعتان العامين 88 - 89، تم

صندوق مزن الدولي للطيران ش.م.م. (صندوق مزن) MUZAN INTERNATIONAL AVIATION FUND LTD) للشخص بشراء وتأجير طائرات تجارية ثنائية مستعملة، هو أول شركة إستثمار محدودة المسؤولية، تضع المستثمر العربي على الخريطة العالمية في ميدان تملك وتأجير الطائرات وهو قطاع واعد يزخر بالفرص.

حول هذه الشركة الإستثمارية وعملها ومعطياتها كان لـ «الإقتصاد والأعمال» حوار مع السيد صفوان الكزبري عضو المجلس التنفيذي لصندوق مزن في حضور السيد سامي شهاب النائب الأول لرئيس بنك كريد كورميسايل دي فرانس (CCF BPI) الذي ساهم في وضع هيكلية الصندوق وتولى تسويقه بين المستثمرين العرب.

وهنا الحوار:

إنشاء الصندوق

■ كيف تم إنشاء وصندوق مزن؟

□ الشيخ عبد العزيز السليمان رجل الأعمال ذو الإستثمارات العائلية في مجالات متعددة بما فيها المواصلات والسياحة بالإشتراك مع السيدين صفوان وشفيق الكزبري وجلسي الأعمال ذوي الخبرة الواسعة في ميدان النقل الجوي (شراء، إيجار، تمويل، استثمار وتسويق الطائرات التجارية الثنائية) قرروا توحيد جهودهم بهدف تأسيس صندوق مزن الدولي للطيران ش.م.م. (صندوق مزن) مدته خمس سنوات، غايته إستثمار إنتقائي في حقل شراء وتأجير طائرات تجارية ثنائية مستعملة لشركات طيران ذات ملاءة مالية

□ **الكزبيري:** في الماضي كان الطلب قوياً على طائرات البوينغ B-747، واليوم لم يعد كذلك إلا على خطوط المحيط الأطلسي والمحيط الهادي. حالياً الطائرات الأوروبية هي المائرات المتوسطة الحجم مثل B-767 و B-737 و A-320 و A-330 و A-380 و MD-90.

تحديات الاندماج

■ هناك عمليات اندماج واسعة النطاق بين الشركات للصناعة للطائرات من جهة كإندماج البوينغ ودوغلاس الأمريكيتين الذي أثار مخاوف صناعة الطيران الأوروبية من السيطرة الأميركية على السوق، وبين شركات الطيران أو النقل من جهة أخرى، ما هو انعكاس ذلك على شركات الطيران العربية وعلى السوق العربية؟

□ **الكزبيري:** هذا صحيح. عمليات الاندماج قائمة على المستويين اللذين ذكرتهما، التصنيع والنقل. وأكثر من ذلك هناك تحالفات (ALLIANCES) كبيرة في السوق في حال عدم توفر شروط الاندماج، على مستوى التسويق وبيانات السفر والاستعمال للتبادل للشحوب الجوية وتنظيم الرحلات وغيرها. مثلاً هناك تحالف بين شركة بلانا (Delta Air Lines) وشركة الطيران الفرنسية (Air France) وبين هذه الأخيرة وشركة كونتيننتال (Continental Airlines) ومثال آخر على هذه التحالفات بريتيش إيرويز (British Airways) وأميريكان إيرلاينز (American Airlines) على خطوط الأطلسي.

عند شرائك بطاقة سفر مثلاً من باريس إلى ميلوكي، يمكنك أن تذهب إلى نيويورك أولاً مع شركة الطيران الفرنسية ثم يمكنك أن تستعمل البطاقة نفسها على خطوط شركة بلانا عندما تسافر إلى ميلوكي. هذه التحالفات توسع حصة شركات الطيران من السوق وتزيد ربحيتها وتنوع خدماتها وخياراتها بأقل كلفة ممكنة.

■ أما الشركات العربية فصحتها من السوق ستفقد وستتركز كلفة خدماتها في حال لم تدم باتدماج أو تحالفات في ما بينها. الاندماج أو التحالف هو الطريق الوحيد أمام الشركات العربية لزيادة فعاليتها وتنوع خدماتها وتسريعها وتخفيض كلفتها وتعزيز قدراتها التنافسية في سوق يأكل فيها الكبير الصغير. ■ هل حصلت أية عملية دمج بين شركات طيران عربية؟

□ **الكزبيري:** حتى الآن لم يتم أي شيء.



سامي شله

السوق. شركات الطيران بحاجة إلى عدد كبير من الطائرات في أساطيلها ولا يمكن بالتالي تملك هذا العدد عن طريق الشراء، لأن ذلك قد يؤدي إلى إرهاق وخلل في الليزانية واستنزاف القدرات المالية للشركة.

□ **شله:** هناك إقبال متزايد على إستئجار الطائرات في الغرب لأن شركات الطيران تفضل استخدام مورادها المالية في عمليات التسويق لتوسيع حصتها من السوق بدل توظيفها في شراء الطائرات.

□ **الكزبيري:** شركات الطيران هي شركات لنقل الركاب وليس لتملك الطائرات، الأمر الذي تقوم به شركات مالية أو شركات تأجير. شركات الطيران في العالم تملك نصف عدد طائرات أسطولها كحد أقصى، والباقي تحصل عليه عن طريق الإئتمان.

■ ما هي صيغ الإيجار للتمتع؟ □ **الكزبيري:** هناك نوعان من الإيجار: الإيجار التتمولي (Financial Lease)، والإيجار التشغيلي (Operational Lease)، الأول يقوم على مبدأ الإيجار لمدة طويلة، وفي نهاية عقد الإيجار وفور تسديد رصيد قيمة الطائرة تصبح الشركة مالكة لها، بينما الإيجار التشغيلي للعقد من قبلنا فهو لفترة أقصر، وبإنتهاء عقد الإيجار تعود الطائرة لمؤجر.

■ أساليب التأجير يوفر لشركة الطيران تسهيلات أكثر وخيارات أوسع لتأجيرة تطوير وتوسيع الأسطول وتنويعه وفق متطلبات السوق. فهو يوفر مرونة قصوى لا يوفرها أسلوب تملك الطائرة.

■ ما هي متطلبات السوق حالياً؟

ومريحة خصوصاً أن الخبرة العربية غنية. كخبرة صفوان وشفيق الكزبيري اللذين يتمتعان بما يزيد على 25 عاماً من الخبرة من خلال تعاملهما مع مختلف كبريات شركات الطيران الأوروبية والأميركية والآسيوية، إضافة إلى أن صندوق من يؤمن مشاركة حقيقية للمستثمر من خلال إطلاعه واستشارته حول مجمل الأمور، وهذا لا يحصل مع الشركات الأوروبية والأميركية التي تكتفي بإرسال بيان بالأرباح للمستثمر واعطائه حصة منها فقط.

تأجير الطائرات: نمو متسارع

■ ما هي نسبة نمو قطاع تأجير الطائرات في العالم؟

□ **الكزبيري:** نسبة النمو تتراوح بين 5 و7 في المئة، وهذا مرتبط طبيعياً بنمو الاقتصاد العالمي من جهة، وبعمليات تطوير الأساطيل الجوية من جهة ثانية. طلبية لطلبات السوق، فمثلاً سوق طائرات البوينغ 747 في تقلص مستمر بسبب صعوبة ملء مقاعها بإستخدام بعض الخطوط المحددة، وطلب الأسواق حالياً لرحلات متعددة بطائرات متوسطة وصغيرة عوضاً عن رحلات أقل بطائرات كبيرة. الطلب اليوم كبير على الطائرات الصغيرة والمتوسطة الحجم وكل هذه العوامل تساعد على نمو قطاع شراء وتأجير الطائرات.

■ تكلمت عن اختيار دقيق لشركات الطيران التي توجرونها طائراتكم لضمان الاستثمارات من جهة وتعزيز ربحية المساهمين في الصندوق من جهة ثانية. هل شركات الطيران العربية تقدم الضمانات الكافية وهل تتعاملون معها؟

□ **الكزبيري:** الضمانات موجودة طبعاً، ولكن معظم شركات الطيران العربية تفضل شراء الطائرات مباشرة من المصنع وتصلص على كالات من مؤسسات تشجيع التصدير في أميركا وأوروبا مثل بنك إكزيم EXIM BANK وكوناس COFACE لتمويل صفقات الشراء. غالبية الشركات العربية لم تعتمد أسلوب إستئجار الطائرات للتمتع في الدول الغربية حيث معظم شركات الطيران خاصة، أما الشركات العربية فهي على الألبان حكومية.

■ ما هي مزاي إستئجار الطائرات؟

□ **الكزبيري:** صيغة الإيجار تحقق التوازن في ميزانية الشركة وتسهل لشركات الطيران إدارة أساطيلها بفعالية ومرونة أكبر حسب احتياجات ومتطلبات

من هذا القبيل لأسباب سياسية وبعاء.

□ **شبهلا:** كل دولة عربية تريد أن تكون لها شركة طيران خاصة بها، وهذا هو العائق المهم أمام الاندماج.

الاندماج يبدأ بالخصخصة

■ **بإعتقادي أن خصخصة شركات الطيران العربية هي الخطوة الأولى باتجاه الاندماج.** ما هو رأيكم أنتم؟

□ **الكزبري:** هذا صحيح. خصخصة شركات الطيران الحكومية في الدول العربية تفسح المجال أمام عمليات الاندماج وتسرع وتيرة التحالفات، عندها يعرف مجلس إدارة الشركة أين تكمن مصلحته بالذات وكيف يمكن زيادة الربحية وخفض التكاليف وتوسيع عمليات التسويق وتنويع الخدمات وتطويرها. برأيي من الصعب دمج الشركات العربية قبل خصخصتها.

■ **بحسب خبرتكم ومعرفتكم، هل تنضمر شركات الطيران العربية حالياً؟ وما هي حصتها من السوق العالمية؟**

□ **الكزبري:** شركات الطيران العربية تضع فرصاً كثيرة ومهمة إن على مستوى التسويق أو على مستوى زيادة الأرباح، هناك 19 آلاف طائرة في العالم، وشركات الطيران العربية لا تملك سوى 500 طائرة منها فقط (من المحيط إلى الخليج!!). أما حصتها من عدد الركاب في العالم الذي يبلغ 1.5 مليار راكب سنوياً فلا تتجاوز 3 في المئة تقريباً.

■ **كيف تقيّمون خدمات شركات الطيران العربية مقارنة بعملياتها العالمية، والغربية تحديداً؟ فكما تعلمون للنافسة قائمة على توفير خدمات أفضل بأسعار منخفضة نسبياً؟**

□ **الكزبري:** الركاب يدفع التكلفة نفسها تقريباً، لذا يحاول الحصول على أفضل الخدمات ووسائل الراحة.

ومن هنا الاتجاه نحو إستئجار الطائرات لتدوير الأسطول بأقل كلفة ممكنة من جهة، ولتوظيف الموارد المالية في تطوير الخدمات وتوفير كل شروط الراحة للمسافرين من جهة أخرى. واستطيع القول في هذا الإطار أن عدداً من شركات الطيران العربية يتمتع بقدرتنا تنافسية عالية من حيث الأسعار وجودة الخدمات، وهناك شركات أخرى لم تصل بعد إلى المستوى المطلوب.

السماح للمفتوحة، متى؟

■ **هل تشمل إتفاقيات الغات أو منظمة**

الخصخصة تفسح المجال

لدمج شركات الطيران

وتسرع وتيرة

إقامة التحالفات

التجارة العالمية تحرير خدمات النقل الجوي؟

□ **الكزبري:** طبعاً، هناك سياسة السماء المفتوحة (Open Sky) التي يبتتها كل الدول الغربية وبعض الدول الآسيوية. والإمارات هي الدولة العربية الوحيدة التي اعتمدت «السماء المفتوحة» ولبنان سيدخل في العام 2000.

برأيي «السماء المفتوحة» حيوية جداً للدول ولشركات الطيران للدخول إلى أسواق وأجواء لم تدخلها بعد، في حين أن الإتفاقيات الثنائية تحد من قدرة الشركات على توسيع شبكة رحلاتها وخطوطها للاستفادة من أسواق الدول الأخرى. الشروط في الإتفاقيات الثنائية تحد الخطوط والنقاط التي يمكن استعمالها، وبالتالي تحرم شركات الطيران من الكثير من الفرص الموجودة في السوق.

وعلى الرغم من هذه الامتيازات للتوتعة، اعتقد أن السماء العربية المفتوحة سداخذ وقتاً طويلاً قبل أن تتحقق.

المنافسة العالمية

■ **أنتم تؤجرون الطائرات لشركات طيران غربية كما قلتم. كيف تبدو صورة المنافسة في قطاع تأجير الطائرات في الدول الغربية؟ وهل أنتم قانونون على المنافسة فعلاً؟**

□ **الكزبري:** في العالم الغربي شركات كبرى متخصصة في تأجير الطائرات الجديدة والمستعملة، وأكبر شركتين هما ILFC المملوكة من مجموعة (American Insurance Group) و GECAS (الملوكة من Générale Electric) وكل منهما يملك أسطولاً يوفّر عدد الطائرات فيه الـ 1000 طائرة للتأجير.

أما بالنسبة لنا، فنحن قانونون على المنافسة المحلية بفضل خبرتنا التزاكية في شراء الطائرات المناسبة التي تغطيها السوق بالسعر المناسب ومن المصدر المناسب.

الصعوبة هي في شراء الطائرة، لأن هناك أنواعاً من الطائرات مرغوبة لذا الطلب عليها أكبر بكثير من العرض. فمثلاً الأزمة الآسيوية كان لها انعكاس على طائرات الجسم العريض ذات الممرين (Wide Body)، حين أن الطلب قبل الأزمة كان يفوق العرض. الدول الآسيوية بعد الأزمة ألغت قسماً من طلبات شراء الطائرات وأعادت برمجة قسم آخر، وما زال الطلب كبيراً على الحجم الصغير (Narrow Body) وتحديداً على MD-80 و A-320 و B-737.

■ **كم تبلغ تعرفه تأجير الطائرة؟**

□ **الكزبري:** القيمة التجارية الشهيرة تتراوح بين 1.1 و 2 في المئة من قيمة الطائرة بحسب المخاطر التجارية (Credit Risk) التي تختلف بين شركة طيران وأخرى، بالإضافة إلى نوع وعمر الطائرة ومدّة الإيجار.

■ **ما هو مستقبل تأجير الطائرات كإستثمار في الدول العربية؟ هل تفكرون بإنشاء شركات إستثمار أخرى؟ وهل يفكر مستثمرون أو مؤسسات مالية ومصرفية عربية بالدخول في هذا القطاع؟**

□ **شبهلا:** طبعاً نحن نخطط لإنشاء صناديق أخرى متخصصة في تأجير الطائرات وتضم مستثمرين عرباً وأجانب، فيبعد أن نطلق صندوق مزمع بدأت مؤسسات مصرفية ومالية، خليجية تحديداً تولي أهمية خاصة لهذه الأداة الإستثمارية الجذابة والقليلة المخاطر.

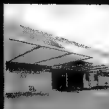
صحيح أن نسبة الأرباح في الصندوق تتراوح بين 13 و 16 في المئة، إلا أنه استثمار آمن ومرح، والجديد فيه أن كل المستثمرين عرب بمعنى أن صندوق مزمع وضع المستثمر العربي على خريطة قطاع تأجير الطائرات في الأسواق الدولية وربما للمرة الأولى.

□ **الكزبري:** قطاع تأجير الطائرات، وصناعة الطيران بشكل عام، يشهد نمواً كبيراً ويزخران بالتالي بالفرص الإستثمارية الجديدة. فالمعامل الثلاث تخطو والطبقات الوسطى فيه أخذت بالتوسع، وهذا ينعكس مباشرة على ازدياد حجم سوق السفر خصوصاً وأن أسعار بطاقات السفر أخذت بالإنخفاض بفعل المنافسة الشديدة.

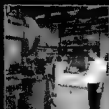
والأهم من ذلك أن عدداً كبيراً من الطائرات القديمة ذات كلفة التشغيل العالية سيتم استبدالها وفق التشريعات والقوانين الدولية وخصوصاً في ما يتعلق بالضرائب والبيئة وكلفة التشغيل. وتجديد الأسطول وتطويرها سيؤديان الطلب على الطائرات شراء وإيجاراً. ■

شركة الانارة السعودية

SAUDI LIGHTING Co. Ltd.



The Light That
Touches Everything



The
Company



The
Product



The
Equipment



Certificate No. FM 33154
ISO 9001
Riyadh



ص.ب ٢٥٥٠٩ - الرياض ١١٤٧٦ العربية السعودية - ت: ٤٩٨١٠١٠ - ف: ٤٠٢٧٧٧ - فاكس: ٤٩٨١١٥٥ - ٤٩٨٠٩٩٨

P.O. Box 25009 Riyadh 11476 - Saudi Arabia Tel: 4981010 Telex: 403787 ALC SJ Telefax: 4982195 - 4980008

وزير المال الجزائري

حراشوي: إنتهى زمن الاقتصاد الموجه



يُعتبر وزير المالية الجزائري عبد الكريم حراشوي واحداً من أركان الإصلاح الاقتصادي الجديد في الجزائر. وهو وضع خبرته العملية كلها في سبيل مواكبة القرار الرسمي للنهوض بالإقتصاد الجزائري مما أصابه نتيجة سنوات من الإقتصاد الموجه والتحول تدريجياً نحو إقتصاد السوق.

وفي هذا اللقاء مع «الإقتصاد والأعمال» رسم الوزير الجزائري صورة مشجعة للمناخ الإستثماري في بلاده وتحدث بالارقام عما تحقق وعما هو مرتقب، داعياً المستثمرين العرب والأجانب لمشاركة الجزائر في مشروعات الضخم لخصخصة أكبر عدد من المرافق الحكومية الصغيرة والمتوسطة والكبيرة. وهنا الحوار:

■ ما هي أبرز خطوط الإصلاح الإقتصادي في الجزائر؟

□ يتركز الإصلاح الإقتصادي الذي تشهده الجزائر منذ سنوات على تحرير التجارة الخارجية من كل القيود وتشجيع الاستثمار والخصخصة. فالإقتصاد الجزائري الذي كان قائماً على سياسة الإستئثار والإحتكار العام للمرافق الإنتاجية، إرتفع منذ بداية التسعينات صوب التحرر خصوصاً في العام 1994، حيث تمت إصلاحات في تركيبة الإقتصاد مما ضمن الإستقرار الإقتصادي.

■ وماذا نلغتم للإستثمارات؟

□ في ما يخص الإستثمارات فإننا أصدرنا قانوناً اعتبره خبراء البنك الدولي الأكثر تشجيعاً في العالم، لأنه يقدم مجموعة واسعة جداً من الحوافز للمستثمرين الجزائريين والأجانب على حد سواء.

■ مثلاً؟

□ تقدم إعفاءات ضريبية يمكن أن تتجاوز عشر سنوات في بعض الحالات، ويمكن للمستثمر أن يختار الأراضي التي

تناسبه حسب أولوياته ومشروعه، إذ أن كل القطاعات مفتوحة أمام الاستثمار ونحن نقدم تسهيلات جمركية كبيرة.

للمناخ الإستثماري

■ ما هي فعلياً حركة الإستثمارات في الجزائر؟

□ في إحصاءات الوزارة حتى نهاية العام الماضي، تم تسجيل 8600 مشروع استثمار خاص بينها 170 استثماراً أجنبياً بالكامل أو بالشاركة.

وتقدر قيمة هذه المشاريع بـ 16 مليار دولار أميركي، ومن المتوقع أن تخلق 750 ألف فرصة عمل جديدة بحسب المعلومات التي أودعها للمستثمرون في مؤسسة خاصة لتشجيع ودعم الإستثمارات في الجزائر. وتقدم هذه المؤسسة للمعلومات الكاملة عن الإستثمارات الجزائرية والقوانين النافذة، بالإضافة إلى كل المعطيات المالية وتلك المتعلقة بالبنية التحتية. وتقدم المؤسسة كذلك شهادات حوافز للمستثمرين.

وبين 1500 مشروع، تم التحقق من تقدم

للمعمل فيها، لاحظنا أن 40 في المئة منها هي قيد العمل و35 في المئة في طور الإنجاز بينما 15 في المئة فقط لم تبدأ الأعمال بها بعد. وهذا أمر مشجع جداً ويفترض أن يستمر، مما يعني وجود ثقة في الجزائر بعدما تجاوزنا مرحلة من الإضطرابات السياسية والأمنية تطليت منها الكثير من الجهود والتضحيات. فبعد الإنتخابات الرئاسية، تم تعزيز الديمقراطية إثر إقرار تعديلات دستورية تضمن الملكية الخاصة وحرية التعبير، وترسي احترام دولة القانون والشفافية.

وقد تمكنا من تحقيق الإستقرار السياسي، وضبطنا الوضع الأمني إلى حد بعيد، ونجحنا في التوصل إلى استقرار إقتصادي ومالي، لا أنكر أننا مررنا بإضطرابات مالية وإقتصادية كبيرة تمثلت بمستوى عالٍ من التضخم وعجز كبير في الميزان التجاري وعجز في الموازنة، يمثل أكثر من 8 في المئة من الناتج المحلي الصافي في نهاية العام 1993. وقد أزعجت هذه الإضطرابات الإقتصاد الوطني وطرحت العديد من المشاكل الكبرى.

ونجحنا أيضاً في إرساء إصلاحات إقتصادية أدت إلى حصول فائض في الموازنة بلغ 2,7 في المئة في العام 1997. والتضخم الذي كان في حدود 40 في المئة في نهاية 1993 و1994، أصبح اليوم أدنى من 5 في المئة. ففي العام 1997 بلغ التضخم 5,7 في المئة، لكنه إنخفض في الفصل الأول من السنة الجارية إلى 4,8 في المئة.

وقد توصلنا إلى ميزان مدفوعات متوازن بعد أن كنا نستنزف 88 في المئة من عائدات وارداتنا لدفع الدين، بينما لا تصل خدمة الدين إلى أكثر من 30 في المئة.

وبإختصار فإن وضعنا الخارجي وإحتياطنا من المعاملات الأجنبية تحسنت بشكل لافت، خصوصاً مع ارتفاع أسعار القروقات، ونجاح إصلاحاتنا الذي سمح بتطوير النشاطات الإنتاجية وتحسين سيطرتنا على الإقتصاد. كما أقر تحرير الأسعار ووقف دعم المنتجات وتطوير القرواق، في خفض الإستيراد وتعزيز الإنتاج المحلي. وتتكون الأسعار اليوم من

حركة العرض والطلب، والتجارة الخارجية حرة بالكامل ولا قيود إدارية عليها، وبالتالي يمكن لأي كان أن يستورد أو يصدر بموجب إجراءات بنكية فقط، بالإضافة طبعاً إلى الرقابة على النوعية.

يمكن القول أن الجزائر تنعم بحرية تامة في التجارة والصناعة.

الخصخصة: خطوات ثابتة

■ وما موقفكم من الخصخصة؟
□ عانى القطاع العام الجزائري طويلاً من الإفتراس الاستراتيجي للرؤوسه والبيروقراطية، وواجه مشكلات عدة مثل الفاضل في عدد الموظفين وارتفاع كلفة التشغيل مع زيادة في العجز.

لكننا اليوم بأشروا العمل ببرنامج الخصخصة (الخصوصية)، وهذا لا بد من التذكير بأن الاقتصاد الجزائري يركز إلى قاعدة صناعية ضخمة وموارد طبيعية كثيرة. لكن هذه القاعدة الصناعية كانت في معظمها بيد القطاع العام. ونحن نعمل حالياً على خصخصة الشركات الصغيرة والمتوسطة. فبين 1280 شركة من هذا النوع، تمنا بيع 350 شركة إلى العاملين فيها مباشرة، وقد تم تقسيم شركات متفرعة النشاطات إلى مجموعها من الشركات للخصخصة يملك أسهمها العاملون فيها. وساهمت هذه الإجراءات في إضافة بعد إجماعي إلى عملية الخصخصة حتى لا يشعر الجزائريون أن أبواب العمل قد تفتتروا فقط، بل ليدركوا أنهم معنيون بعملية الخصخصة وأن القطاع العام لم يخل عنهم ويتركهم تحت رحمة القطاع الخاص.

هذهنا من هذه الإجراءات أن يشعر العامل الجزائري أنه معني بما يجري، وأنه قادر على الاستفادة من فرصة تملك الشركة التي يعمل فيها. ومن المقرر أن تشهد الأيام المقبلة طرح شركات جديدة للخصخصة بينها مصانع وشركات خدمات وشركات أشغال عامة وبناء.

■ ومضى دور المرافق الكبرى؟

□ أما بالنسبة إلى الشركات الكبرى وعندها أكثر من 500، فتتكون من جماعات صناعية من 3 إلى 12 مصنعا. ويتم حالياً تقييم كل واحدة من هذه الشركات بمساعدة مكاتب متخصصة جزائرية وأجنبية. ونحن نعد القطاع الخاص الجزائري للإهتمام بتملك هذه المرافق. كما أننا نفاوض شركات أجنبية من دول عدة، أوروبية وأميركية وعربية، يقومون بزيارة هذه المنشآت

قانون الإستثمار هو الأكثر تشجيعاً في العالم

في نهاية 1997 تم تسجيل 8600 مشروع خاص

ويبدون اهتماماً بإدارة هذه المرافق. ونحن نبحث جيداً في مشاريع شركات كثيرة.

من هم المستثمرون؟

■ ما هي الدول الأكثر إهتماماً؟
□ الولايات المتحدة وفرنسا.

■ يعني الفرنسيون من أصل جزائري؟
□ النوعان معاً. فالفرنسيون من أصل جزائري قاموا بإستثمارات عدة في الجزائر والفرنسيون الآخرون مهتمون أيضاً. وهناك أيضاً الألمان والإسبان والبرتغاليون والإيطاليون والكنديون.

■ والعرب؟
□ العرب أيضاً مهتمون. وقد توصلنا إلى إتفاق مع المؤسسة العربية المصرفية ABC التي ستفتح أول فرع لها في الجزائر العاصمة، تليه فروع عدة في المناطق الصناعية والتجارية في الجزائر. كما توصلنا إلى إتفاقات مع سيتي بنك City Bank والسويسيتيه جنرال غنرال Général.

■ ولديكم بلد أجنبي؟

□ مع بنك البركة الجزائري. وقد قام عدد من الجزائريين والأجانب بتأسيس مصرف خاص بإسم Union Banque. وقد وافقنا على إنشاء مصرفين خاصين يستثمرين جزائريين يعيشون في الجزائر. التحول الاقتصادي حاصل حتماً ونحن نشهد يومياً حركة مفاوضات اقتصادية مع كبريات المجموعات الاقتصادية والصناعية والتجارية.

■ مثلاً؟

□ للتعرف على حجم الشركات الكبرى التي يملكها القطاع العام، أشرير 33 جماعات صناعية للمنظفات يكفي إنتاجها لتغطية حاجات كل الفلانة الأفريقية.

■ وكيف ستعمدون إلى الإعلان عن خصخصة الشركات الكبرى؟
□ الإعلان عن خصخصة الشركات الكبرى سيتم عبر دعوات دولية إلى المستثمرين، وسيتم هذا الأمر بالشغافية

المطلقة وبأسرع نطاق ممكن حتى يتمكن كل المهتمين من المشاركة. كما أننا سنطرح أسهم عدد من الشركات للتداول في البورصة بعد إستكمال الإستعدادات لإطلاق بورصة الجزائر. وقد بدأت البورصة أعمالها بحملة إقتراض سندي لصالح شركة «سوناتراك» بقيمة 5 مليارات دينار. لكن الطلب المتزايد على الأسهم في الأيام الخمسة عشر الأولى أدى إلى زيادة الإكتتاب حتى 12 مليار دينار. وشجعنا نجاح هذه التجربة على الإستعداد للخصخصة 100 شركة عبر طرح أسهمها في البورصة. وستبدأ مع مصنع للأدوية ينتج 30 في المئة من حاجات الإستهلاك المحلي، وهو يمتلك نحو 10 مشاريع شراكة مع مختبرات أجنبية كبرى. المشروع الشاني سيكون شركة لطحن الحبوب لها سوق كبيرة في الجزائر، وهي حققت نتائج ممتازة وتتمتع بمرور ودية مالية عالية.

كما سنطرح في البورصة أسهم أكبر فئات الجزائر الملثة على ميناء الجزائر التارخي. ويتوقع أن يبدأ التداول بأسهم مصنع الأدوية في غضون شهر أو اثنين على الأكثر.

البورصة جاهزة

■ وهل أن البورصة جاهزة؟

□ البورصة جاهزة. وقد أهيأنا إعداده وتدريب الموظفين والوسطاء. ويحق للأجانب التداول في أسهم البورصة. حتى أي نسبة؟

□ من دون قيود. البورصة ستكون سوقاً حرة من دون قيود. ونحن نشهد حالياً حركة إقتصادية نشطة نريدنا أن تترجم تحريراً كاملاً لتجارة والصناعة في الجزائر. نريد أن ننظم اقتصادنا على أساس تنافسي ولنا كل المعطيات الضرورية لذلك. فالجزائر تملك شبكة طرق بطول 100 ألف كيلومتر في الأهم في أفريقيا بعد شبكة جنوب أفريقيا. وعندها 40 مطارا بينهم 20 مطارا دوليا. كما أن في الجزائر 40 جامعة وكلية منتشرة في كل البلاد، والتجار الكهربائي يصل إلى 96 في المئة من البلاد (التي تبلغ مساحتها مليونين و400 ألف كيلومتر مربع). هذا الجهد الإنشائي والبنية التحتية التي نتجت عنه، يلعب دورا حاسما في جذب المستثمرين وتحقيق النمو الإقتصادي.

■ ولكن الناس يخشون التراجع عن هذه الإصلاحات؟

□ يهمني أن أقول شخصياً أن أسوأ ما



أحياناً من فائض في السيولة. لهذا نسعى إلى تشجيع الاستثمار.

السوق العربية... كلام...

■ وما رأيكم بالكلام عن السوق العربية المشتركة؟

□ اسمحوالي أن أعطي رأيي كخبير وكوزير. نسعم الكثير من الدول العربية حول مناطق التبادل الحر وإلغاء الرسوم الجمركية وما شابه، لكن ما زلنا نشهد الكثير من العراقيل الإدارية في الحركة التجارية البينية، مثل إجازات الإستيراد المسبقة. كما أنه يمنع على بعض التجار الإستيراد من دول عربية معينة إلى دول عربية أخرى إلا بعد الحصول على أذونات بالإستيراد من وزارات التموين أو مكاتب متخصصة أخرى. ونحن ننظر حولنا نرى التكنولوجيا

الأوروبية والأميركية والأسبورية يتبع كل منها سياسة تصديرية واحدة أو تعتبر التنافس قائماً بأجل الكثرة بل بينها وبين الكثرة الأخرى. أما نحن، فإلكن ينظر إلينا كسوق كبيرة، وسنظل سوقاً كبيرة للكتل الاقتصادية الأخرى، فيما القوانين الإدارية تعيق الحركة التجارية بينها. يجب أن نعرف أن الإقتصاد اللبناني أو المصري ليس منافساً للإقتصاد الجزائري، بل أن الكتل الاقتصادية هي التي تنافسنا كأفداد، علينا أن ننافسها كمجموعة. علينا أن نحسن موقعنا التنافسي ونحسن إنتاجنا ونكمل بعضنا البعض حتى ننافس فيرونا بشكل أفضل.

■ وما رأيكم بدعوة الرئيس الحريري إلى السوق العربية المشتركة، قبل الإضماع إلى منظمة التجارة العالمية؟

□ لقد كان الرئيس الحريري صريحاً في كلامه، فلا يجوز أن ننضم الدول العربية مدفوعة إلى منظمة التجارة العالمية وأن نذهب دول أخرى للتفاوض بشكل فردي أيضاً، بينما لا تزال الثقة معدومة بين بعض الدول العربية. فقبل التفاوض مع منظمة التجارة العالمية، كان الأجدى إزالة كل الحواجز الإقتصادية بين الدول العربية والسعي إلى التكامل الإقتصادي العربي.

■ فإذا كنا في الجزائر، نحتاج إلى سلعة معينة فنصنع في لبنان، فإن شراء هذه السلعة يقيّد الإقتصاد اللبناني معاً، ويجب أن يتورخ هذا الباب في ذهن كل القديين على إقتصادات الدول العربية. ولو أننا اتفقتنا ما بينه لكان وضعنا في منظمة التجارة العالمية أفضل بكثير. ■

الخصخصة بدأت بالشركات الصغيرة والمتوسطة ومفاوضات مكننة لخصخصة الشركات الكبرى

للإضمام إلى منظمة التجارة العالمية. ويمكنني القول أن ليس في الإقتصاد الجزائري ما يمكن أن يتأثر من الإضمام إلى منظمة التجارة العالمية بل على العكس، فالجزائر ستستفيد مما تقدمه المنظمة من مساعدة وتسهيلات للدول التي تضم إليها.

■ وماذا عن مشروع الشراكة الأوروبية - المتوسطية؟

□ نحن في صدد التفاوض أيضاً. ولهم هو أن ليس لدينا أي عائق يحول دون ذلك. نحن مقتنعون بجدوى هذه العلاقة، لكننا نمانعي من ضرورة رفع مستوى صناعتنا كي نحصل على حصتنا من السوق عند تطبيق منطقة التجارة الحرة بعد 12 سنة. على الإقتصاد الجزائري أن يسعى لإملاك معطيات جديدة تمكنه من المنافسة في المستقبل. ونحن حالياً في صدد التباحث في مراحل تقييم وضعنا الإقتصادي لنتمكن من الإستفادة من حوافز الإضمام إلى هذه الشراكة.

■ وكيف سترفعون من مستوى صناعتنا؟

□ الخطوة الأولى هي في الخصخصة. ونحن نحظى بدعم وتحويل أوروبي لتحسين إنتاجنا حتى نتمكن من المنافسة.

■ وماذا حققتم في مجال الإتصالات؟

□ ما زالت تابعة للقطاع العام ولم نأبشر بعد البحث في خصخصتها. فالإتصالات عندها حديثة ومتطورة ولا نحتاج سوى تطوير شبكات نقل المعلومات والأنظمة الخاصة بالمصارف.

■ كما أن للصرف الوطني الجزائري يسير على حسن احترام للمصارف لحدود التسليف، لدرجة أن بعض المصارف تمناعي

يمكن أن يصيب أي إصلاح هو التراجع عنه. وأكد لك أن الإصلاحات السياسية والديمقراطية أصبحت واقعاً في الجزائر لأن الكل يشارك فيها. كما أننا نعلم بسلسلة قضائية مستقلة تماماً تعطي صاحب كل حق حقه بديل القضايا التي يكسبها المواطنون ضد الدولة في بعض الأحيان.

وعلى الصعيد الإقتصادي يمكن القول أن لا عودة عن الإصلاحات الإقتصادية، فالجزائريون يدركون اليوم أهمية إقتصاد السوق وحسناته لجهة تشجيع التنافس وتحفيز النمو ورفع العيش للجميع.

الكل يتكلم على التقديمات الإجتماعية وتحسين مستوى معيشة العمال. ولكن تبين للجميع أن أي رفاهية لا تتحقق من دون تطور الإقتصاد. فالمعالجة واضحة في ذهن الجميع، رفع الأجور يتطلب زيادة العمل، وزيادة العمل مرتبط بزيادة إنتاج المؤسسات. والمؤسسات تنتج أكثر لتحسن مداخيلها شرط التمكن من تصريف ما تنتجه، يعني أن إقتصاد السوق هو الفرصة الوحيدة للنمو في الإقتصاد والتخلص من المشاكل التي عرقلها الإقتصاد الجزائري، وهذا إختيار لا عود عنه. كما أن للمستثمرين الأجانب والجزائريين على حد سواء الإمتيازات ذاتها. فمحرية إقتناح الاموال مضمونة من الجزائر وإليها. وقد وقعت الجزائر على كل الإتفاقيات الدولية لضمان الإستثمارات واحترام حقوق المستثمرين. ويحق لكل متعامل تجارياً مع الجزائر أن يدع المحاكم الجزائرية تفصل في أي نزاع يقع بينه وبين الجزائريين، ويمكنه أن يثق في أن المحاكم الجزائرية ستضمن له حقوه.

منظمة التجارة العالمية

■ وما أخبار إضمامكم إلى منظمة التجارة العالمية؟

□ لقد أجينا على كل الأسئلة الخطية التي طرحت علينا في ملف إضمامنا إلى منظمة التجارة العالمية. وقد أبدت كل الدول التي طرحت الأسئلة الخطية رضاها عما قمنا به. وقد انطلقت المفاوضات جيداً وأمام وفد من الخبراء الجزائريين بزيارة جنيف للتباحث مع معلمي الدول حول تفاصيل ملف إضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية. ويُعتبر ما حققناه في مجال تحرير التجارة الخارجية وخفض الرسوم الجمركية وتخفيف الحماية لمنتجاتنا (أقل من 12 في المئة)، ما يجعلنا جاهزين

BAROUK PALACE
HOTEL



باروك بالاس
اوتيل



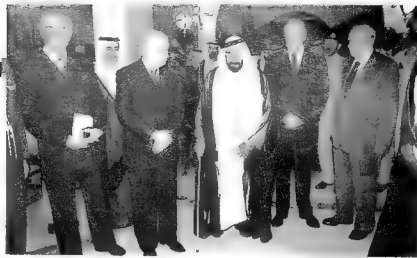
للنخبة التي تبحث عن الاجمل في لبنان

الباروك... من أهم مراكز السياحة و الاصطياف في لبنان

باروك بالاس،
واحة مميزة في قلب أرز الباروك ترتفع ١١٥٠م عن سطح البحر، وتجمع ما بين المناظر
الساحرة بجمال الطبيعة الخلابة، و الرفاهية القصوى و العيش الهنيء.

- مقاهي
- مسبح
- خيم عربية
- حدائق للتنزه
- مطاعم مختلفة
- مركز للتخييم
- صالات فخمة للأفراح
- ملاعب للأطفال
- وجميع الحفلات الرسمية
- حديقة طيور وحيوانات

الباروك، نبع الباروك، الطريق العام، تلفون: ٠٣/٦٣٠٠٥٦ - ٠٣/٦٣٠٠٥٥ - فاكس: ٠٣/٦٤٩٧٣٤
BAROUK, MAIN ROAD, TEL.: 03/630055 - 03/630056 - FAX: 03/649734



الرئيس الهراوي والشيخ زايد بن سلطان بن يمين: معمر بن داود وزير الدفاع اللبناني، شوقي الفخوري وزير الزراعة اللبناني، السفير جورج حبيب سيمام

زخم إضافي للعلاقات الثنائية

مفاوضات بين لبنان والإمارات لإقامة منطقة تجارة حرة

تحدث الرئيس الهراوي فأبدى إعجابه بالصرح اللبناني منوها بتضامن أبناء الجالية اللبنانية على إنجاز هذا المقرر، وشاكراً للشيخ زايد بن سلطان آل نهيان رئيس الدولة، تقديمه قطعة الأرض التي أقيم عليها المقر.

وكان الرئيس الهراوي عقد مؤتمراً صحافياً أشاد فيه بعمق العلاقات التي تربط بين الإمارات ولبنان. كما زار الرئيس الهراوي دبي حيث أقامت القنصلية العامة، بالتعاون مع الجالية اللبنانية، حفل استقبال كبير في فندق جميرا نيتش، تحدث خلاله الرئيس الهراوي عن إنجازات الجالية اللبنانية في الإمارات وعن الرعاية التي لقيتها من دولة الإمارات حكومة وشعباً.

ووقعت الإمارات ولبنان إتفاقيتين لمنع ازدواج الضريبي وحماية الاستثمارات، وقعها عن الإمارات ومحمد خلفان خرياش

شهدت العلاقات اللبنانية-الإماراتية زخماً إضافياً خلال الفترة الماضية من شأنه إعطاء محتوى جديد لهذه العلاقات المميزة التي يعززها وجود جالية لبنانية في الإمارات التسع هي الأكبر، ربما، بعد الجالية المصرية.

وهذا الزخم الإضافي شهدت السفارة اللبنانية في أبو ظبي، نشاطاً مكثفاً توجّه رئيس الجمهورية اللبنانية السيد إلياس الهراوي، الذي زار أبو ظبي لمناسبة افتتاح المبنى الجديد للسفارة اللبنانية وإزاحة الستار عن اللوحة التذكارية في حضور الشيخ سلطان بن زايد نائب رئيس مجلس الوزراء والسفير جورج حبيب سيمام الذي أقام حفل استقبال للمناسبة حضره نحو 2500 مدعو من المسؤولين الإماراتيين وأعضاء السلك الدبلوماسي المعتمد وأبناء الجالية اللبنانية والجاليات العربية.

وزير الدولة للشؤون المالية والصناعة، ومن لبنان وزير الدولة للشؤون المالية فؤاد السنيورة. وبموجب إتفاقية حماية الاستثمارات ستعمل الدولتان على تشجيع إقامة الاستثمارات وحمايتها وإيجاد الظروف المناسبة لها في كلا البلدين، وستعمل أيضاً على حماية الاستثمارات وفقاً للقانون الدولي لضمان المعاملة للنصفة والعادلة للإستثمارات.

أما إتفاقية منع الإزدواج الضريبي فتهدف إلى توفير الحوافز والتسهيلات لتسهيل إنسياب رؤوس الأموال بين البلدين من جهة أخرى زار وزير الإقتصاد والتجارة اللبناني السيد ياسين جابر دولة الإمارات على رأس وفد لإجراء محادثات مع بعض المسؤولين، وإقتراح معرض الصناعات اللبنانية الذي أقيم في غرفة دبي، وشملت لقاءات الوزير جابر وزير الإقتصاد والتجارة الإماراتي الشيخ فاهم بن سلطان الفاسمي وغرفة تجارة وصناعة دبي، حيث التقى النائب الأول لرئيس الغرفة السيد حسن محمد بن الشيخ وعدد من أعضاء مجلس الإدارة والمدير العام السيد عبد الرحمن المطيعي. كذلك زار نائب حاكم دبي الشيخ حمدان بن راشد آل مكتوم بصحبة وزير الدولة للشؤون المالية والصناعة، محمد خلفان خرياش، كذلك تحدثت جابر في حفل غداء موسع دعا إليه مجلس رجال الأعمال اللبناني (L.B.C)، وقد حققت زيارة جابر نتائج عدة أهمها:

- الإتفاق على البدء بمفاوضات بين البلدين لإقامة منطقة حرة بينهما، خالية من الرسوم الجمركية مما يشجع ويزيد حجم التبادل التجاري.
- تجاوب رجال الأعمال الإماراتيين مع دعوة الوزير جابر للاستثمار في لبنان.
- الإتفاق على تبادل زيارات لرجال الأعمال بين لبنان ودبي. ■

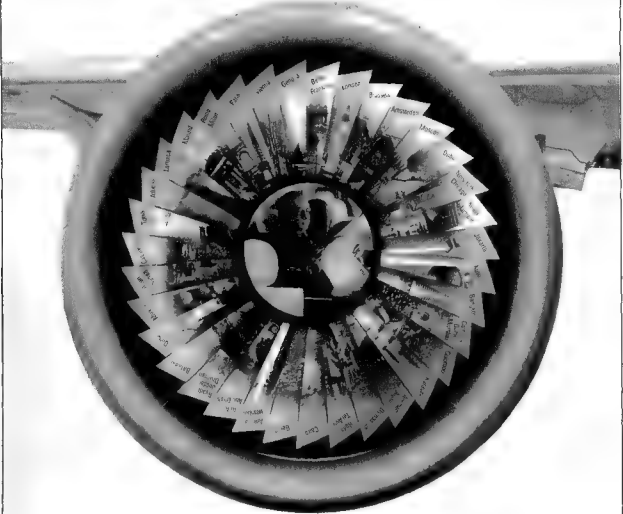


الوزير جابر يأسلم المرمع من حسن بن الشيخ في غرفة دبي



من اليمين: جورج سيمام، الشيخ فاهم القاسمي، الوزير ياسين جابر، معمد علي نائب رئيس غرفة بيروت، الشيخ محمد المزني وكيل وزارة الإقتصاد والتجارة الإماراتي

شبكة خطوط متميزة



أيضا كانت وجهتكم مع الملكية الأردنية، يمكنكم الارتباط

عبر عمان بأكثر من ٤٥ مدينة عالمية رئيسية منتشرة في

أربع قارات، تغطيها أكثر من ٣٠٠ رحلة أسبوعية منتظمة،

من أمريكا الشمالية إلى الشرق الأقصى، ومن أوروبا

وشمال إفريقيا إلى الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية.

شبكة خطوط عالمية تؤمن لكم السفر براحة وسهولة

شبكة متميزة: ROYAL JORDANIAN

مرآة التطور الدائم

الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والإجتماعي

37 مليون دينار كويتي للجزائر والبحرين والأردن

لنقل الغاز.
مدة القرض 22 عاماً بما فيها فترة سماح
خمس سنوات وبفائدة 4,5 في المئة. وبذلك
يبلغ إجمالي مساهمة الصندوق في تمويل
مشاريع التنمية في الجزائر نحو 171,3
مليون دينار كويتي.

2-الأردن: قُدم الصندوق قرضاً قيمته
12 مليون دينار للمساهمة في تمويل
مشروع التطوير للتكامل للأغوار الجنوبية -
المرحلة الثانية (سد الموجب). ووقع الاتفاق
عن الأردن وزيرة التخطيط الدكتوراه ريماء
خلف هندي.

يهدف المشروع إلى تنظيم مياه وادي
الموجب واستغلالها للصناعة في مصانع
البوتاس ومجمع الصناعات الكيماوية على
البحر الميت، وللمساحة على الشاطئ
الشرقي للبحر الميت، وللزراعة في الأغوار
الجنوبية. ويشمل المشروع، سد الثغور، سد
الموجب، سد الوان، منشآت تحويل ونقل
المياه، شبكات الري والصريف والشرق،
الخدمات الإستشارية، إدارة المشروع.

فائدة القرض 4,5 في المئة، ويتم سداده
على مدى 22 عاماً بما فيها فترة سماح لـ 6
سنوات. وبهذا القرض تبلغ مساهمة
الصندوق في تمويل مشاريع التنمية في
الأردن نحو 1,261 مليون دينار كويتي.

3-البحرين: قُدم الصندوق قرضاً قدره
15 مليون دينار كويتي للمساهمة في تمويل
مشروع معالجة واستخدام مياه الصرف
الصفي في البحرين. ووقع القرض نيابةً عن
البحرين وزير المالية والإقتصاد الوطني
إبراهيم عبد الكريم.

فائدة القرض 4,5 في المئة ويتم سداده
على مدى 22 عاماً بما فيها فترة إهمال مدتها
خمس سنوات. وبهذا القرض تبلغ مساهمة
الصندوق في تمويل مشاريع التنمية في
البحرين نحو 120,5 مليون دينار. ■

إضافياً قدره 10 ملايين دينار للمساهمة في
تمويل مشروع محطة توليد كهرباء بحاسي
مسعود. ووقع القرض مدير عام المؤسسة
المعمية للكهرباء والغاز عيسى عبد الكريم
بن غانم، ووقع ضمان الحكومة الجزائرية
وزير المالية عبد الكريم حرشاوي.
ويهدف المشروع إلى زيادة قدرة التوليد
لتلبية الطلب المتزايد على الطاقة الكهربائية.
ويشمل للمشروع، إنشاء محطتي التوليد
والربط بالشبكة، إنشاء مركز التحكم، تنفيذ
الخطوط الهوائية، توريد وتركيب أنبوب

على هامش الاجتماعات السنوية
للهيئات المالية العربية التي انعقدت في
بجروت الشهر الماضي، ووقع الصندوق
العربي للإنماء الاقتصادي والإجتماعي
معملاً برئيسه والمدير العام السيد عبد
اللطيف الحمد ثلاث إتفاقيات قروض مع
الجزائر والأردن والبحرين، بلغت قيمتها
الإجمالية 37 مليون دينار كويتي (نحو 125
مليون دولار أميركي). وهنا بعض تفاصيل
هذه القروض:
1- الجزائر: تم منح الجزائر قرضاً



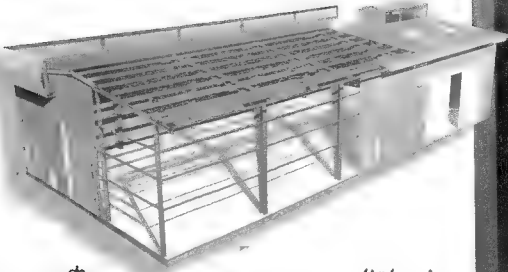
عبد اللطيف الحمد مع الوزير د ريماء خلف هندي



مؤسماً وزير المال الجزائري (اليمين) ومدير عام مؤسسة الكهرباء



.. ومع الوزير إبراهيم عبد الكريم (اليمين)



**خدماتنا
لا تضاهى**

٨٦٪ من مبانينا سلمت خلال ستة أسابيع

البنائون

تلفون فاكس

٨٩٤ ٠٣٣١ ٨٦٤ ٧١٨٥
٨٦٤ ٢٠٩٥ ٨٩٨ ٤١٠٦
٨٥٠ ١٥٦٣ ٨٤٢ ٥٨٩٥
٨٣٣ ٣١٧٠ ٨٣٤ ٨٤٥٢

مؤسسة عمر خليل أربناؤوط للمقاولات
مؤسسة محمد عبد الله العزاز للتجارة والمقاولات
أحمد عبد رب النهي الرميح
شركة التميمي للتجارة والتعهدات المحدودة

الدهام

٤١٣ ٢٩٧١ ٤١٣ ٢٨٣٦
٤٧٧ ٣١٦٥ ٤٧٦ ١٣٣٠
٤٧٨ ٠٤٢٨ ٤٧٨ ٧٨٠٢

دلنا سنار للمقاولات العامة
شركة لادا للتجارة والمقاولات
مؤسسة الأربعة أركان المولجة

الرياض

٦٨٣ ٠١٩٤ ٦٨٣ ٠٨٤١
٦٦٥ ٠٤٨٩ ٦٦٥ ٠٤٨٩
٦٨٣ ٢٩٥١ ٦٨٣ ٠٣٠٦
٦٦٥ ١٠٦٢ ٦٦٠ ٩٩٧٦

عاشور للمقاولات الإنشائية
شركة تهاسك للمقاولات
شركة السعد للمقاولات والتجارة
ستا للمقاولات والتجارة فرع المقاولات

جدة

٢٢٤ ٥٦٨٥ ٢٢٤ ٥٦٨٥

شركة أحمد محمد الأسدي وشركاه

أبها



مكتب جدة

الكرم حواني - مدير
المهندسات
ص.ب. ٤٠٧٦
جدة ٢١٨٤٢
هاتف : ٠٠١٢ - ٦٦٠
فاكس : ٩٦٧٢ - ٦٦٠

مكتب الرياض

ذؤبة ميثالي - مدير
المهندسات
ص.ب. ٢٩١
الرياض ١١٤١١
هاتف : ٨١٧٢٠ - ٤٧٦
فاكس : ٧٧٧١ - ٤٧٦

مكتب الدمام

رالف غوري - مدير
المهندسات
ص.ب. ٢٣٠
مطار الظهران ٣١٩٥٢
هاتف : ١٤١٠ - ٨٧٧
فاكس : ٢٥٥٢ - ٨٧٧

مباني حديدية سابقة الهندسة !



لمناسبة «اليوبيل» الذهبي للمارك أوروبا الموحدة تسترجع نظريات إيرهارد

متأكدًا في حبه من أن ألمانيا ستفصر الحرب وأن اقتصادها سينهار). وقد إيرهارد في تقريره هذا، أن ديون ألمانيا ستترفع في نهاية الحرب إلى نحو 400 مليار مارك (وقد بلغت فعلياً 430 مليار مارك في نهاية 1949) منها 390 ملياراً كسندات خزينة داخلية خسرها المكتتبون كلياً.

اقتصاد السوق الاجتماعي

يمكن اعتبار اقتصاد السوق الاجتماعي Social Market Economy حلاً وسطاً بين الشيوعية والتاميم من جهة، والراسمالية من جهة ثانية.

وكانت أوروبا يُعيد الحرب تتعرض لاختلاف النزعات على الإصعدة السياسية والاقتصادية. وكما كانت أوروبا الغربية تميل بشكل حاد لأخذ بالنظريات الشيوعية، ففي إيطاليا حقق الحزب الشيوعي فوزاً بالإنتخابات قاربت نسبته 40 في المئة من مجموع الأصوات ولم يتمكن شارل ديغول في فرنسا من الحكم من دون الحزب الشيوعي. وفي أوروبا الشرقية بدأت عمليات التأميم الشاملة للصناعات ومصادرة الأملاك الزراعية والعقارية، وتكريس ملكية الدولة لألوات الإنتاج، وحصر التجارة الخارجية والأعمال المصرفية، وتحديد الأسعار الاستهلاكية بالدولة.

وفي إنكلترا قامت حركة تأميم واسعة، وكذلك في مجمل دول أوروبا الغربية، تحت تأثير النقابات العمالية، بسبب فقدان الراسمال والاستثمارات. وفي ألمانيا ورثت الدولة أملاك الرايخ ومساهمات في القطاعات الصناعية كافة، فالنظام النازي آمن بإقتصاد الدولة وسيطرة القطاع العام على الصناعة الثقيلة، لا سيما صناعات المعادن والكيماويات، والأسلحة والطيران. من هنا، جاءت نظريات إيرهارد فريدة من نوعها في أجواء الاضطراب الأوروبي هذه، والتهواج العامة تحت التأميم وضبط الأسعار، وتشجيع العمل النقابي، وتحول النقابات إلى ناخب لا يمكن الفوز من دون دعمه.



لودفيغ إيرهارد

التدبير إلى إنخفاض البطالة، ونمو الإقتصاد بنسبة 8 في المئة سنوياً، وتزايد التصدير بنسبة 16 في المئة وبصورة مطردة.

مهندس «المعجزة الاقتصادية»

وقف وراء هذه الخطوة، والخطوات اللاحقة، استاذ إقتصاد بقي مغموراً حتى العام 1947، عندما أصبح عضواً في المجلس الاقتصادي في فريدنكورت، بدعم من قيادة الجيش الأميركي الحاكم. وشكل هذا المجلس القوة الأولى للحكومة التي تأسست العام 1949، وحل فيها إيرهارد وزيراً للإقتصاد.

فقد عمل إيرهارد في الثلاثينات وخلال الحرب الثانية، في مؤسسات الدولة الاقتصادية، ووضع تقريراً العام 1942 تضمن تصورات لفترة ما بعد الحرب (وكان

احتفلت ألمانيا خلال العام الماضي بذكرى مرور مئة عام على ولادة لودفيغ إيرهارد، الذي تولى وزارة الإقتصاد من العام 1949 إلى 1963، وشغل منصب مستشار ألمانيا من 1963 إلى 1966.

وطوال العام المنصرم توالى الاحتفالات بذكرى إيرهارد، صانع المعجزة الاقتصادية التي إنتشلت ألمانيا من ركاب الحرب، لتتقلها خلال عشر سنوات إلى المرتبة الثانية في العالم كقوة إنتاج وتصدير، مما أثار حسد الدول الأخرى، لا سيما تلك التي حققت إنتصارات عسكرية حاسمة على «الرايخ الألماني» الهطري.

وإستعداداً لإحتفالات العام الماضي، تحتفل ألمانيا في 20 حزيران/يونيو الجاري بذكرى إصدار المارك الألماني الجديد، الذي حل مكان «مارك الرايخ»، والذي تآكل وأصبح لا يساوي قيمة وزنه ورقاً.

جاءت هذه الخطوة كتدبير أولي في سلسلة من التدابير كونت مجموعها ما سمي في حينه «سياسة إقتصاد السوق الاجتماعية».

في 20 حزيران/يونيو 1948، وزّعت الدولة على كل مواطن ألماني 40 ماركاً من دون مقابل، ونالت كل مؤسسة 60 ماركاً كدفعه أولى، مقابل كل موظف أو عامل فيها، وتم إلغاء 80 في المئة من السيولة للتداول المتداوية القيمة.

أدى هذا التدبير بصورة فورية لوقف التبادل بالنسلة (السيئات مقابل الفيز والزيادة)، والعودة للتداول بأوراق نقدية ذات قيمة فعلية، وكذلك لزيادة الطلب على المنتجات المحلية، وإماتل الرغوف بالحاجيات المعيشية، بحيث فاق الطلب العرض، ودفع القطاعات الإقتصادية لزيادة الإنتاج، وبالتالي إستيعاب يد عاملة كانت تتسكع في الشوارع باحثة عن عمل شريف، فلا تجد إلا السوق السوداء والتهريب مجالاً للكسب. ولم تعض أسابيع حتى بدأت الأسعار بالإرتفاع، إلا أن ذلك لم يؤثر في النمو العام للإقتصاد، ورغم تهديد الأجور لمدة سنة، توافرت إمكانيات الإستهلاك للطبقة العاملة بصورة عامة، كما أدى هذا

شملت حوالي 8 ملايين أرملة، نصفهن بدون عمل. وقد أثبتت سنوات الخمسينات والستينات أن سياسة الاقتصاد السوقي الحر لا تتعارض حكماً مع سياسة التنمية الاجتماعية، بل أنها يشكّلان كلاً موحداً، إذ لا رفاه بوجود طبقية حادة، ولا نمو بوجود معوقات بشرية وتحاسد حاد يؤدي غالباً إلى صراعات هدامة.

عود على بدء

يرى الحللون والأوضاع والتغيرات في أوروبا الغربية حالياً، أن التوجه يميل للعودة إلى ما رسمه ايرهارد قبل 50 عاماً. وإذا كان البعض يرى في تولي طوني بليز في إنكلترا الحكم، بإسهم حزب العمال الاشتراكي أساساً، فإنه يعيد الأسباب إلى أن بليز يأخذ بالكثير من النظريات الليبرالية مثل: حصر دور النقابات في حدود ضيقة، تفعيل المنافسة في السوق، التكيف في سوق العمل وعدم التدخل في سياسة الأجور... مما يجعله أقرب إلى تاتشر منه إلى أساذة التأميم وتقديس دور الدولة في جميع الحقول.

وهذا التوجه نشأه في إيطاليا حالياً، كما نلقاه في فرنسا التي تستمر في تنفيذ سياسة اليمين رغم انتصارها عليه من خلال وعود بالعودة إلى مبادئ اشتراكية أكثر صرامة، وهذا التوجه نشأه اليوم في ألمانيا من خلال الحركة التي يخوضها غيرهارد شرودر، مرشح الحزب الاشتراكي، ضد هبوط كول، والتي ستجري في أيلول/سبتمبر المقبل.

ويجمع المراقبون، وإستطلاعات الرأي، على أن الاشتراكيين بقيادة شرودر عائدون إلى الحكم قبل نهاية هذا العام، وبعد 16 عاماً من العارضة.

ولا يخفي شرودر إعجابه برئيس الوزراء البريטاني طوني بليز، ولا بالتوجهات الأساسية للإقتصاد الليبرالي والأميريكي بالذات، ويعلن صراحة بضرورة العودة للتوجهات التي أسس لها ايرهارد مطلع الخمسينات، ويعتبر أن النموذج «السوق الحر الاجتماعي»، يمكن أن يصبح الحل في مواجهة العولة الشرسة، شرط أن يعمل دول السوق الأوروبية كافة تحت مظلة النقد الموحد «الاورو» الذي يؤيد إنطلاقته من دون تحفظ. ■



نقابة مستخدمي أية مؤسسة كبيرة، المثلة في مجلس إدارة المؤسسة، تتحسب إمكانيات صاحب العمل، ومدى قدرته على تحمّل أية أعباء قد تتأتى من جانب المستخدمين.

الإقتصاد السوق والتنمية

إن وضع هذه السياسة الليبرالية الاجتماعية، موضع التنفيذ واجه إنتقادات عديدة في ألمانيا وفي العالم. فقد عارضها الحزب الاشتراكي الذي كان يميل لتأميم قطاعات عديدة، مثل النقل، والاتصالات، والصناعات الثقيلة، والمعادن، والصناعات الكيماوية، كما يعارض الميل الصريح للحلالت السياسي مع أميركا والغرب، ويعادي التوجهات الشيوعية داخل ألمانيا.

وبالفعل فإن حكومة ألمانيا الأولى ثالث العام 1949 تقة مجلس النواب (البوندستاغ) بأكثرية صوت واحد.

وزعم الدعم الشعبي المحدود، فقد أعادت العولة بناء المؤسسات الحكومية واستقبلت 12 مليون لاجئ من ألمانيا الشرقية، تركوا كل ما يملكون هرباً من الإحتلال الروسي. وإستطاعت معالجة قضية الإسكان عن طريق التوسع في بناء المجمعات «الإجتماعية» Social Apartments ذات النوعية المتواضعة، والإيجارات البخسة، ونتيجة لإزدياد موارد الدولة من الضرائب على الأعمال والإنتاج، إستطاعت إعادة دفع معاشات التقاعد القديمة، ومعاشات أواميل الحرب والتي

أهم عناصر سياسة ايرهارد هي الإيمان بأن إقتصاد السوق يحمل في طياته ملامح إجتماعية يجب مراعاتها

فقد جرى التركيز على إعادة تجهيز ودعم الصناعات الثقيلة في ألمانيا، ومدها بالقروض (بمساهمة من أموال مشروع مارشال الأميركي). واستفادت ألمانيا من توافر الكفاءات المهنية والتقنية، واعتبر الإنسان الألماني هو العنصر الجاسم في إنطلاقة الإقتصاد لا سيما في حقلي الزراعة والصناعة. كما إستفادت من إنشغال أميركا بالصراع مع روسيا، ودخولها حرباً منهكة في كوريا، وتحول جزء مهم من إنتاجها الصناعي إلى توفير السلاح، مما أفسح في المجال لألمانيا لإقتطاع جزء مهم من السوق العالمية للتجهيزات الإستهلاكية.

وفي مفهوم ايرهارد أن إقتصاد السوق لا يستوجب تدخل الدولة إلا في ظروف نادرة، فقد حرر الأجور وأخضعها للعوامل بين أصحاب العمل والعمال في مختلف القطاعات، وبسع للدولة بالتدخل في حال الوصول إلى طرق مستودعة أو إضرابات، لذلك ندرت الإضرابات في ألمانيا، وتوصل أطراف العمل بنسبة 97 في المئة إلى إتفاقات دورية على زيادة الأجور والرواق والتجهيزات الإجتماعية.

وفي تقدير ايرهارد أن إطلاق حرية الإنتاج يؤدي إلى زيادة العمالة، وإرتفاع مداخيل الطبقة الكادسة بحيث تشكل طبقة إستهلاكية واسعة، وقوة شراء تتنامى يوماً بعد يوم، وكذلك قوة ضغط تؤدي لتجهيزات إجتماعية واسعة (وهو ما سمي في الخمسينات والستينات، الخطة الإجتماعية). كما تؤدي لتمويل هذه التجهيزات بسهولة من إشتراكات أصحاب العمل المزدهرة وأعمالهم، وإشتراكات العمال الذين يندمج أجورهم. وانحصر دور الدولة بدعم وإسعاد الطبقات المتعثرة فعلاً، إما بسبب اللزوم أو العجز.

أما أهمية سياسة الأسعار، فقد تركت كلياً لعوامل السوق وتطوراتها، واكتفت الدولة بإصدار تشريعات تحظر الإحتكار، وأصدرت قانوناً يفرض تمثيل العمال والوظفين في مجالس إدارة المؤسسات الكبيرة للمساهمة (1000 أجور وما فوق). وكان من شأن هذا التدبير أن أصبحت

العولمة تواجه تحدياتها الآسيوية

هناك اعتقاد واسع الانتشار يشير إلى أن العولمة قد تدّ، بشكل مكثف إلى حد ما، من الاستقلال الذاتي لصانعي السياسات على المستوى... الوطني ومن الواضح أنها تركزّ مكافأة السياسات السلمية. وبهذه الطريقة، قد تسهم العولمة في الاستقطاب الواضح بحيث تبادع بين البلدان الصالحة وتلك التي فشلت للحاق بها... ومع ذلك فإن العولمة ليست لعبة صفوية في ظل فوز بعض الاقتصادات على حساب مستويات المعيشة والعمالة في أماكن أخرى. وإذا تم تصحيح السياسات بحيث تفي بمتطلبات أسواق العمل التنافسية والمتكاملة، فإنه يجب أن تكون جميع البلدان عتدقاً قادرة على تنمية مزايها النسبية بصورة أفضل.

هذا بعض ما أورده التقرير السنوي الصادر عن صندوق النقد الدولي للعام 1997، والمعروف أن هذا الصندوق بدوره أسير للعولمة ذاتها، فهو موجه من قبل صانعي القرار فيه أي دول الشمال بقيادة الولايات المتحدة نفسها. وبذلك فإن ما يقترحه الصندوق من احترام «الزنايا النسبية» لجميع البلدان يبقى خاضعاً للصالحة الأمريكية بالدرجة الأولى ومعها دول الشمال أيضاً. ولعل هذا الواقع هو الذي يثير الانتقادات ضد العولمة وأكباتها الضامنة كمحفلة التجارة الدولية والبنك الدولي وصندوق النقد الدولي وسواها.

وتواجه العولمة الآن، بالإضافة إلى هذه الانتقادات المتكررة، تحديات جتية تدفع ثمنها الدول الآسيوية وبعض الدول الأخرى التي تأخرت بها. وهذه الدول التي عُرفت بنموها الاقتصادي المتصارع باتت تشكل الآن خطراً على الاقتصاد الدولي ذاته. وهذا الأمر يبرز، في الواقع، القلق الأميركي (والشعالي عموماً) من الوضع الآسيوي (الياباني ضمنه) الراهن.

1- فالتمدد الياباني الذي كان يصر على سياسة حمائية تحول دون تشريع الباب الاقتصادي الياباني للغرض الاستثمارية، اضطرّ تحت ضغط أميركي مركز أن يعتمد سياسة أكثر مرونة تفضي باعتماد خطة نهوض حكومية تحفّز الإنتاج وتستوعب الطهيح، كما تساهم في دفع الاقتصاد الدولي. إلا أن الإدارة الأميركية التي وافقت نسبياً على هذه الخطوة اليابانية لا تزال تحتفظ باتجاه تعديل ياباني يتناول النظام المصرفي الياباني. والواقع أن هذه السياسة اليابانية الجديدة اتت استجابة لضغوط دول الشمال (مع أن فرنسا حاولت تلطيف الحملة الأميركية على اليابان) من أجل دفع الاقتصاد العالمي كما تقدم وذلك من دون أن يكون لدول الجنوب كافة أي نصيب مباشر من هذا التقدم المربح.

2- والتمدد الإيراني الذي برهن خلال الحصار الأميركي أن إيران استطاعت الصمود، والاستفادة من هذه السياسة لكي تنكي انتفاضة شعبية وتحتل قوتها وتفتح لها منافذ اقتصادية جديدة. ولتقووت أن الولايات المتحدة حاولت جاهدة أن تؤلب دول الشمال

الأخرى للمشاركة في هذا الحصار للغرض أميركي على إيران. إلا أن هذه السياسة الأميركية لم تكن ذات جدوى فاعلة. ولعل الاختراق الأوروبي لهذه السياسة كان الأول في سياق العولمة الاقتصادية الراجعة، ذلك لأن المصالح الأوروبية المشتركة فرضت على الولايات المتحدة التراجع عن تطبيق قانون «داماتو» على شركة توتال الفرنسية التي عقدت صفقة بتزويد كبرى مع إيران. وكان لهذا التراجع الأميركي أثره الداعل في نمط العلاقات الأميركية- الأوروبية. وقد أتى ليس فقط إلى تراجع أميركي أمام الإصرار الأوروبي وإنما أمام الصمود الإيراني أيضاً.

3- أما التحدي الأمني الأكبر للعولمة فقد تمثّل في الموقف الهندي الأخير، حيث أقامت الهند على التجارب النووية المعروفة مخالفة بذلك الاتفاقية الدولية لحظر انتشار الأسلحة النووية، ومشكلة التحدي الأكبر لضبط النادي النووي الدولي وتالياً للسياستين الصينية والباكستانية في المنطقة. ومع أن الرد الأميركي على هذه التجارب الهندي لم يتأخر، حيث أعلن الرئيس كلينتون عن عقوبات أميركية على الهند وحظر الباكستانية، يفرض عقوبات مماثلة إن هي أقامت على تجارب نووية. ولم يقتصر الإنذار الأميركي على العقوبات الاقتصادية فقط وإنما أرفها بطلب ملعن (17/5/1998) مؤداه أن على حلف شمال الأطلسي أن يستعد لتحديات جديدة بعد التجارب النووية الهندية.

وعلى الرغم من الضجة الدولية التي أثارها هذه التجارب الهندي، أعترض الصين عليها اعتراضاً خفياً، والآخرى، فإن للملاحظ أن هذه التجارب اقتربت أو أسفرت عن الأمور التالية: - حرص الهند في أن تصعب دولة كبرى ذات أهمية معترف بها دولياً تتراجع عن نفوذها العالمي شرق اقصى. وبهين مطلب في الدخول لعضوية ناشئة في مجلس الأمن الدولي والاتفاقية الدولية لحظر انتشار الأسلحة النووية تعترف، قانونياً، بخمس قوى نووية فقط وهي الدول الخمس الدائمة العضوية في مجلس الأمن.

- حرص الهند في تثبيت موقفها الراجع بمواجهة باكستان من جهة ومفقتها المناقض لنفوذ الصين من جهة أخرى.

4- أما الدعايات التي يمكن أن تنتج من هذا التحدي الهندي، فهي أن الاتفاقية الدولية ذاتها لم تعد الآلية الصالحة في يد العولمة الأمنية لضبط السلوك النووي، وإن على دول الشمال البحث عن آلية دولية أكثر فعالية، علماً أن الهند لم توقع أصلاً على هذه الاتفاقية، كما أعلنت أنها لن توقعها في المستقبل القريب.

5- والتحدي الراهن في هذه الحالة موجه إلى ثلاث دول: باكستان، في أن تقوم في الأخرى، بتجارب نووية للتفكير بالمقلية «الإسلامية» النووية التي طوّرها، والصين في إسقاط هذا التحدي المباشر الذي مارسته الهند بمواجهتها، والولايات المتحدة التي سارعت إلى فرض عقوبات اقتصادية على الهند يبلغ حجمها عشرين مليار دولار تقريباً. ولعل التحدي الهندي، الأميركي كما يمثل أيضاً في دفعها إلى اتخاذ موقف أميركي معيّ حيال إسرائيل وهذا تمييز إمكانية الدور العربي في تخفيف الموقف الأميركي حيال الدول التي تمتلك قدرات نووية عسكرية بخلاف أحكام الاتفاقية الدولية، وتأتي إسرائيل في طليعتها. وإذا كانت الولايات المتحدة قد أغفلت هذا الأمر لصالح لدى التوقيع على نفاذ غير محدود لهذه الاتفاقية ابتداء من العام 1995، فإن الفرصة مؤاتية اليوم للتأكيد على المطالبة ذاتها من أجل إقرار الشرق الأوسط منطقة خالية من

السلاح النووي، وبيع إسرائيل إلى توقيع هذه الاتفاقية أيضاً.
- وعلى الرغم من هذا التحدي الأمني - الاستراتيجية للعولة الأمنية وتجاوز القانون الدولي لهذه الجهة، فإن اتفاقية حظر ذاتها يجب أن تخضع لمراجعة جديدة، بحيث تفرض شروطاً أشد إلزاماً على القوى النووية ذاتها من دون أن تترك الأمور (كما في الحال اليوم) إلى الالتزام الذاتي الطوعي لهذه القوى النووية الخمس في ممارسة ردع ذاتي لا يُلجأ إلى استخدام هذه الأسلحة من دون ضمانات فاعلة أخرى.

4- تحدي آسيا الوسطى: التمثل بمحاولات دول آسيا الوسطى في تفعيل منظمة التعاون الاقتصادي التي تضم الجمهوريات الأسبوية (الإسلامية)، إضافة إلى إيران وتركيا وأفغانستان وباكستان. وقد أكدت هذه المنظمة (في 98/5/11) على ضرورة تأسيس بنك للتجارة والتنمية وتطوير شبكة مواصلات يمكن أن تشكل جسراً يربط بين أوروبا وروسيا من جهة والصين وجنوب شرق آسيا من جهة أخرى.

إن هذا التحدي الأسبوي الأوسط يتمثل في استثمار نطق قزوين من جهة وفي امتداد جيو - ستراتيجي أمريكي (غربي مرمو) باتجاه المنطقة كلها من جهة أخرى، أما على صعيد الدول الأسبوية الوسطى ذاتها، فعملها هاجسها الأول التخليص من السيطرة الروسية التاريخية وعدم الوقوع في سيطرة أمريكية جديدة.

5- تحدي الصين: وهي الدولة الوحيدة التي استطاعت أن تتعامل مع مقتضيات الاقتصاد العالمي من دون تسرع ولا تهوؤ. فسمت، بدورٍ كامل، أن اعتمادها أنماط تصنيفية في الاقتصاد، بحيث اختلفت بالأطر الضابطة للتوجه الاقتصادي العلم وسمعت أفاق الانفتاح المطلوب في الوقت ذاته. والواقع أن هذه السياسة الصينية جئبت الصين مآزق الانتقال الاقتصادي ومخاطره، كما جئبتها أيضاً مساوئ الانعزال الاقتصادي في الوقت ذاته.

ومع ذلك، فإن الولايات المتحدة تسعى إلى فرض شروط أكثر تحوُّراً اقتصادياً ومالياً على الصين قبل الموافقة على دخولها منظمة التجارة العالمية. ولعل من دواعي القوة التي تتمتع بها الصين لهذه الجهة أنها استطاعت، على الرغم من محاولات التهميش والعزل، أن تحقق نجاحاً قوياً مزمياً بالنسبة محترمة، وإن تحضنت اقتصادها بحيث أنه لم يثأر بالأزمة الأسبوية الأخيرة، وإن تصاهم بالاستقرار الاقتصادي العالمي بحيث أنها لم تسع إلى جني ربح مباشر من هذه الأزمة على حساب الدول والاقتصادات الأخرى المضطربة.

6- تحدي جنوب شرق آسيا (الأزمة الاقتصادية الأسبوية): وهو التحدي الذي انعكس بسلبات الاقتصاد والمالية على عدد كبير من الدول الأخرى واستتبع ضرورة إعادة النظر ليس في اقتصادات بعض الدول وحسب، وإنما في ضمانات العولة الاقتصادية والمالية بالذات. فالدول التي كانت مثلاً للبهوش الاقتصادي السريع والتحفز التجاري الكبير... هذه الدول التي أقيمت بالنمو، انهارت اقتصاداتها في شكل سريع وفي وقت سريع لا يتعدى الأسابيع. والتضخم والجزن للعلوم من خلال هذه الأزمة الاقتصادية والمالية الأسبوية تمثل في عدم المصغ والمالات منها.

إن هذه الدول (ولا سيما تايلاند وأندونيسيا وماليزيا وكوريا) اندمجت في العولة إلى درجة أنها لم تعد قادرة على وقف التدفقات الرأسمالية إليها في وقت من الأوقات ولا وقت انسحاب هذه البالغ الهائلة من أسواقها في لحظات متصاعدة.

- إن اندعام الضوابط الوطنية لهذه الدول بحجة رفع القيود من أجل الانخراط في الاقتصاد الدولي سبب ممارسات مصرفية منفصلة مكنت المستثمرين الأجانب من جني أرباح طائلة وأغدت الأسواق خشافتها المطلوبة حتى إذا لاحظ هؤلاء بدء انهيار في العملات الأسبوية سارعوا إلى التخليص منها من دون أي عائق محلي أو دولي، وحصل بعد ذلك الانهيار الكبير.

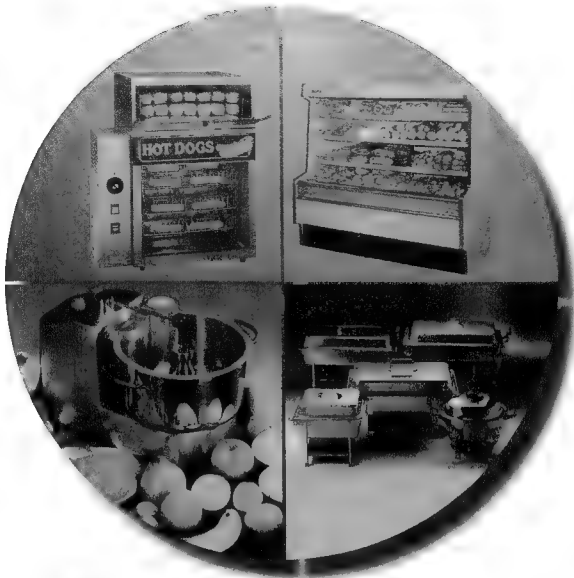
- كذلك أدى اندعام الضوابط ذاتها إلى بروز فئة من المستغلين الحاكمين سياسياً اقتصادياً ولا سيما في أندونيسيا، حيث كانت الجهات الاقتصادية العامة في يد مجموعة قليلة مسيطرة. كما كانت التسليخات والقروض تذهب إلى توفيقات عقارية سبب لصندوق النقد الدولي أن حذر من عواقبها لأنها تستدعي الكثير من القروض قصيرة الأمد والتي رتبت أعباء مالية كبيرة على الاقتصادات المحلية لهذه الدول.

- إن هذه الدول، على الرغم من ازدهارها السابق، لم تستطع أن تؤسس عملة وطنية مستقلة وصامدة وإنما ربطتها بالدول الأمريكي بشكل مصوري ومن دون أي ضمانات قانونية فائتة. ويمجّزه التحرك الدولي الضخم لرؤوس الأموال التي تزكرو على سعر الدولار في الخارج، كانت هذه العملات الأسبوية تتأثر بدوراً من دون أن تستطيع السياسات النقدية الداخلية ضبط الأمور. وعندما فقد المستثمرون ثقتهم بهذه العملات تحروا منها بسرعة فائقة في الوقت الذي كان اللسويون الأسبويون يكتفون بالتحصن على للماضي والتأثر بالماض.

7- أما الروس التي يمكن استخلاصها بعد هذه المراجعة السريعة للتجارب الأسبوية فكرية وبليفية يذكر نكر بعضها، - إن العولة الاقتصادية بالكلمات الواهنة لا تشكل ضماناً لاقتصاد الجنوب لأنها محكومة أصلاً بمصالح دول الشمال وتوجهاتها، ولأن النظام العالمي الجديد يزيد في حدة الفروقات بين الشمال الغربي الموحد وبين الجنوب الفقير المعزول.

- إن دول الشمال ذاتها محكومة بمصالح الشركات العابرة للنفسية التي تسيطر فعلاً على الاقتصاد العالمي وتوجه تحركاته العامة. وهذا الاقتصاد الذي يصير على فتح الأسواق من دون عائق، يسعى إلى المزيد من الربح على حساب أي اعتبار آخر، وهو سريع التحرك إلى أية دولة تبدو مربحة ومفادتها عندما تظهر أول إشارة إلى انتكاستها من دون تأمل ولا التزام ولا اكتراث.

- إن ما حدث وللغمور الأسبوية يمكن أن يحدث لأية دولة أخرى من دول الجنوب مهما كان شأنها الاقتصادي أو المالي عالمياً. ولعل هذا الخطر هو الذي دفع عدداً من دول الجنوب ذاتها (في سياق مجموعة الدول الخمسة عشر) إلى اعتماد لغة جديدة في الخطاب مع هذه العولة وقائتها. فقد ورد في قمة مجموعة الـ 15 الأخيرة (98/5/11) مطالبهم منظمة التجارة الدولية «بالمشاركة في تحقيق نظام تجاري متعدد الأطراف أكثر عدالة وغير متحيز إلى دول الشمال ويضاهي على حقوق أولوياتهم لها واكتفوا بضماناتها الأمنية - وبذلك تأتي كل هذه الأزمات الأسبوية المتتحدة في إطار تحديات نظرية للعولة وشعاراتها الزاغة الداعية إلى نشر المكاسب على الجميع إن هم شعروا بأروابهم لها واكتفوا بضماناتها الأمنية الواحدة (كإتفاقيات حظر الأسلحة النووية) والاقتصادية النافعة (كالتصانيق الدولية ومنظمة التجارة). إلا أن الواقع يشير إلى غير ذلك تماماً. ■



صوفيا للتبريد ذ.م.م.

SOFIA REFRIGERATION LTD.

في التصميم ، في التصنيع ، في التوريد والتركيب
وكما في الصيانة هدفنا واحد
نوعية ممتازة وخدمة مميزة،
وطموحنا كسب ثقة الزبائن.
معدات الفنادق والمطاعم اختصاصنا

شارع الملك فيصل - الشارقة - ا.ع.م. تليفون معرض: ٣٣١٠٠٩ - مصنع: ٣٣٢١٧٠ - ص.ب: ٣٠١٩ - فاكس: ٣٣١٦٠٨

Tel: 331009 - Factory: 332170 - P.O. Box: 3019 - Fax: 331608 - King Faisal Road, SHARJAH - U.A.E.

رئيس شركة انترأكو - انترناشونال أنطاكي: تحتل المركز الأول في تصدير الزجاج الأميركي

منطقة الخليج العربي أيضاً إلى جانب منطقة الشرق الأوسط.

وفي العام 1984 تمنا بتأسيس «انترأكو - الإمارات» في منطقة جبل علي، وكان النجاح حليفنا، إذ نجحت الشركة وعلى نحو متميز، الأمر الذي أعطانا مزيداً من الدعم لإقامة إستثمار مماثل في لبنان فأنشأنا انترأكو - لبنان.

مراكز توزيع الزجاج

ويقول أنطاكي: أن إستثمار شركائنا في الخارج قد تركز على نحو خاص في الزجاج وإقامة مراكز توزيع له، علماً بأن هذه المراكز تعد الأولى من نوعها في العالم لأنها تتضمن آخر ما توصلت إليه التقنية الأميركية. فهذه المراكز مصممة على نحو يمكن معه توفير الحداثة خلال مبيعاتها فقط ويمكن تعبئتها أيضاً خلال خمس دقائق بسبب التكنولوجيا المتقدمة، إذ تدخل الشاحنات باتجاه واحد في قناة داخل المستودع وتخرج باتجاه آخر. كما أن للنجاح داخل هذه المستودعات تم إيلاء عناية خاصة، بحيث لا يتأثر الزجاج بمعامل الطبيعة كالحرارة أو الرطوبة مما يكسب الزجاج ميزة إضافية لأن الزجاج عادة لا يتأثر بهذه العوامل، وبهذا يصبح الزجاج الذي توزعه الشركة من آخر ما توصلت إليه التقنية الأميركية في عالم الزجاج. وينهبط أنطاكي إلى القول: «نحن بأبنائنا هذه المراكز استطعنا أن نلبي احتياجات المستثمرين ومصانع الألمنيوم وجار الزجاج في المنطقة في فترة زمنية قياسية، لا تتجاوز الأسبوع على أكثر تقدير، وبكود حرص الشركة على تقديم الخدمة الأفضل من حيث الجودة والسرعة بغض النظر عن التكاليف التي تكبثها الشركة لإنشاء مراكز على هذا المستوى العالي من التقنية.

وكلاء جنرال موتورز

النجاح الذي حققته «انترأكو - الإمارات» كما يقول أنطاكي، كان سبباً رئيسياً وراء توجهها إلى مناطق أخرى للإستثمار ومنها سوريا ولبنان والأردن، وإستثماراتها هناك شملت مجالاً آخر غير الزجاج وهو السيارات إذ حصلنا على وكالة جنرال موتورز العام 1994، وبموجبها كان لدينا الصلاحيات لتدوين وكلاء وموزعين في سوريا، وبضيف، ولم يكن سهلاً الحصول على الوكالة فقد جاءت بعد جهود مضنية لإقناع جنرال موتورز بضرورة توزيع



وانترأكو - لبنان. وحلقت شركة «انترأكو - الولايات المتحدة» نجاحاً كبيراً إلى درجة أصبحت الشركة الأولى المصدرة للزجاج الأميركي من الولايات المتحدة إلى العالم، وخصوصاً منطقة الشرق الأوسط. وهو اليوم إلى جانب كونه رئيساً لشركة ذات نشاطات إستثمارية مهمة يحظى بمكانة إجتماعية مرموقة في المجتمع الأميركي بفضل شبكة علاقاته الواسعة وذات المستوى العالي.

والحديث عن بديلات انترأكو يعود بالزمن إلى العام 1971، حين قام أنطاكي بتأسيس شركة انترأكو كشركة تجارية، أبرز نشاطاتها التصدير وخصوصاً في مجال قطع الغيار وزجاج السيارات بالإضافة إلى الوكالات التجارية. بأكثر أعمالها كان مشروع كبير في لبنان لتصدير الزجاج المعالج، والعاكس لأحد المجمعات التجارية الكبيرة (برودواي سنتر) وكان من أوائل المجمعات التي تستخدم هذا النوع من الزجاج وذلك في العام 1974. ويستطرد أنطاكي قائلاً: «بعد نجاحنا في هذا المشروع بدأنا في تنفيذ خطة إستثمارية مدروسة لتوسيع نشاطاتنا إلى الخارج، بحيث تشمل

كثيرون هم الذين يقادرون الوطن بأحلام وطموحات لا تعرف الحدود... لكن القليل والقليل فقط أولئك الذين عرفوا طريق النجاح... لأن الوصول إلى القمة هو أمر صعب ومحفوف بالتحديات والصعاب خصوصاً إذا كانت تلك في مجتمع قاس مثل المجتمع الأميركي... فالسيد نقول أنطاكي هو من الطاقات العربية المهاجرة في حقبة السبعينيات... هاجر وهو يحمل بيناء مؤسسة إقتصادية كبيرة ذات مستوى مرموق وشبكة علاقات دولية وظل يعمل على مدار أكثر من ربع قرن على تحقيق هذا الحلم الذي أصبح حقيقة.

تجربة نقول أنطاكي في الإغتراب اعلمته مزايا تفاضلية، فهو يحمل في داخله البصيرة الثقافية والرياض الواضحة ولكنه تعلم في الوقت ذاته من الغرب المدة والتنظيم والإيمان بروح العمل الجماعي. وعن الأخيرة يقول «إن سر نجاح المؤسسات الكبيرة ومواصلتها لتحقيق النجاح هو استنادها بالدرجة الأولى إلى العمل الجماعي بعكس مجتمعنا العربي الذي يستند في كثير من الأحيان إلى القرار الفردي، ويوضح أنه لا يتدخل على الإطلاق في تفاصيل العمل بل يقتصر دوره على الرقابة والتوجيه، في حين يضطلع فريق العمل الذي يحيط به بمسؤوليات كبيرة الحجم وهو بدوره يخولهم الصلاحيات اللازمة لتنفيذها، علماً بأن القرارات الإستثمارية تتم بصورة جماعية وليس على نحو فردي.

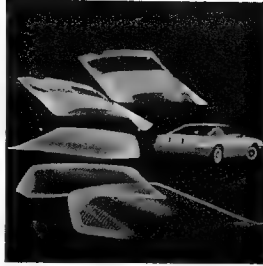
ففسح النجاح الحقيقي هو العمل الجماعي كما يقول السيد نقول أنطاكي الذي استطاع أن يطور شركة انترأكو من شركة تصدير صغيرة الحجم إلى شركة «انترأكو - والتي نألفها» والتي أتت منها مجموعة شركات وهي «انترأكو - الإمارات»

الخمس مائة مليون دولار. ويستخدم هذا المشروع تقنيات أميركية عالية Original Equipment Manufacturer. وحول هذا المشروع يقول أنطاكلي: «في حال توصلنا إلى قناة إستثمارية بان المشروع سيكون ناجحاً، سنعمل على تنفيذه بالتعاون مع الشركة الأميركية، خصوصاً وأنه لا يوجد حالياً مصنع لزجاج السيارات قادر على تزويد الشركات الصانعة للسيارات بزجاج مطابق للمواصفات المطلوبة. وهذا الأمر يحفزنا على إقامة المشروع، إذ نتوقع أن يكون الإنتاج مليون قطعة زجاج للشركات الصانعة فقط».

كما تدرس الشركة حالياً إمكانية صناعة بعض المواد الكيميائية التي تدخل فيها الزيوت والمواد التي تضاف معها لاستعمالها في معالجة الأعطال الطارئة.

يذكر أن إنترأكو - الولايات المتحدة فازت بوكالة محركات فورد البحرية والصناعية في جميع أنحاء العالم بإستثناء الولايات المتحدة وأوروبا.

وينتهي أنطاكلي إلى تأكيد السعي وراء إقامة المزيد من المشروعات الإستثمارية في الوطن العربي. ويقول: «اننا نسعى لإيجاد شركاء ولكن شريطة أن تحظى إنترأكو بنسبة أكبر». ودعا إلى ضرورة العمل على إزالة المعوقات الإستثمارية في البلدان العربية وتحسين المناخ الإستثماري فيها وذلك لاستقطاب المزيد من الراسمات العربية والأجنبية الموجودة في الخارج. ■



الراسمات العربية والأجنبية، كما اقترح أن تكون هذه المنطقة للصناعات التي يتجاوز رأس مالها العشرة ملايين دولار.

الإستثمار في مصر

أما عن الإستثمار في مصر فأتخذ مجلس إدارة إنترأكو - إنترناشونال قراراً يقضي بفتح فرع للشركة في مصر وإقامة مركز توزيع للزجاج. ويأتي هذا القرار في أعقاب النمو السريع الذي تشهده جمهورية مصر العربية وقرار حكومتها بدعم القطاع الخاص وبيع مؤسسات القطاع العام. وتعكف الشركة حالياً على دراسة الجدوى الاقتصادية لمشروع إقامة مصنع لزجاج السيارات قد تتجاوز تكاليف

سياراتها في تلك المنطقة وذلك في ظل سياستنا الرامية إلى تشجيع وحشد الشركات الأميركية على الإستثمار في المنطقة. أما في لبنان والأردن فعلى الرغم من كوننا موزعين لجندال موتورز، إلا أن صلاحياتنا كانت محدودة، إذ كنا مخولين للتوزيع فقط من خلال المستودعات الخاصة في المناطق الحرة في طرابلس وبيروت، كما أقامت الشركة مركزاً حديثاً في منطقة حمص (وسط سوريا) ليكون بمثابة مركز تدريب للموظفين في الصيانة من ميكانيكيين وكهربائيين وغيرهم. ويضيف رئيس إنترأكو: «إن بعض إستثمارنا في المنطقة لم تحقق النتائج اللطيفة لها ولكننا لا زلنا متفائلين، ونعتقد بأنها قادرة على تحقيق الأرباح في المستقبل القريب».

مصنع لتجميع السيارات

ومن أبرز المشاريع المهمة التي كانت ترغب إنترأكو - إنترناشونال، في تنفيذها هو إقامة مصنع لتجميع السيارات لإنتاج 15 ألف سيارة وشاحنة، وهو طلب تقدمت به إلى السلطات السورية العام 94 مع دراسة الجدوى.

ويقول السيد أنطاكلي: «لقد بحثنا قضية إنشاء هذا المصنع في منطقة صناعية حرة جديدة مشتركة بين سورية ولبنان، مفرباً عن أمه بأن يأخذ المسؤولون عن الصناعة في كلا البلدين مسألة إنشاء المنطقة الحرة بجدية لأنها أصبحت مطلباً ملحاً لاستقطاب



AL-QAHTANI

PIPE COATING TERMINAL

Tariq A.H. Al-Qahtani & Bros.



مصنع القحطاني

لتغليف الأنابيب

طارق عبد الهادي القحطاني وإخوانه

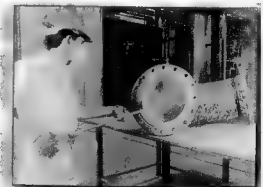


Services offered :

- External Fusion Bonded Epoxy Coating.
- External 3 Layer Extruded Polyethylene Coating.
- External Sintered Polyethylene Coating
- External Coating & Wrapping.
- External Concrete Weight Coating (Impingement & Compression Coat)
- Internal Fusion Bonded Epoxy Coating.
- Internal Baked-on Phenolics Epoxy Coating.
- Internal & External Conventional Liquid Coating.
- Custom Coating of piping spools with Fusion Bonded Epoxy or Liquid Epoxy Coating Systems.
- Shop Girth Weld Coating.
- Internal & External Field Fusion Bonded Epoxy Girth Weld Coating.
- Double Jointing (Welding two 40 LF pipe sections into one 80 LF section.)
- Fabrication (cutting, rebeveling and welding)
- Repair of pipes
- Positive Seal Coupling System (procurement, coating & shop/field installation)
- Pipeline Rehabilitation

الأنشطة:

- التغليف الخارجي بالأيپوكسي بطريقة الصهر المباشر.
- التغليف الخارجي بالأيپوكسي والبولي إيثيلين بنظام الثلاث طبقات
- التغليف بالبولي إيثيلين بطريقة الصهر المباشر
- التغليف الخارجي بطبقات الغشم الحجري واللف.
- التغليف الخارجي التليل بالخرسانة.
- التغليف الداخلي بالأيپوكسي بطريقة الصهر الصناعي
- التغليف الداخلي بالفينوليك المعدل حرارياً
- التغليف الخارجي وداخلياً بطريق السوائل.
- تغليف الرشقات بطريقة الصهر المباشر للأيپوكسي أو بالسوائل.
- التغليف لأماكن اللحام في الورش.
- التغليف خارجياً وداخلياً لأماكن اللحام في مواقع الأنابيب.
- التجميع النهائي للأنابيب (لصنع مطبقين اثنين ٨٠ قدم في مطبق اثنى واحد ٨٠ قدم).
- جميع أعمال تقصيل الأنابيب (قطع وتشوية العراف والتلديم).
- جميع إصلاحات الأنابيب
- وصل الأنابيب عن طريق الإنزلاق المتحكم (تجهيز وتغليف والورشة / شروق).
- إصلاح وإعادة تجميل وتغليف الأنابيب في الورشة وفي الموقع.



Kingdom of Saudi Arabia :

P.O. Box 20 Dammam 31411
Tel: 8574150 / 8575152 / 8575400 Fax: 8269894
Tlx: 801017 QATANI SJ

United States of America :

Saudi Arabian Overseas Services, Inc.
5718 Westheimer, Suite No. 1710, Houston, Texas 77057
TWX 6868163 SAOSI HOU, Tel: 713 7810366



المملكة العربية السعودية:

ص.ب ٢٠ الدمام ٣١٤١١

هاتف: ٨٥٧٤١٥٠ / ٨٥٧٥١٥٢ / ٨٥٧٤١٥٠

فاكس: ٨٢٦٩٨٩٤ تليك: ٨٠١٠١٧ قحطاني إس جي

مكتب الولايات المتحدة الأمريكية - هيوستن - تكساس

البنوك السعودية تدخل التأمين من بابه الواسع

من جهة أخرى، يقوم البنك السعودي البريطاني حالياً بتسويق خطة للتأمين الطبي تقوم بتغطية التكاليف الإضافية التي لا تغطيها خطط التأمين والضمان الاجتماعي، وذلك بالتعاون مع شركة Sim Alliance Insurance Group البريطانية، كما يجري تسويق خطة التعاونية للتأمين الخاصة بحوادث السيارة عبر البنك. ويتوقع أن يدخل البنك الأهلي التجاري قطاع التأمين عبر إحدى الشركات المحلية التي يملكها. كذلك يضع البنك السعودي الهولندي للمسات الأخيرة على منتجات التأمين التي ينوي تقديمها.

وتسعى المصارف السعودية الأخرى أيضاً إلى تطوير أطر ومنتجات تشكل قاعدة لتسويقها في قطاع التأمين الذي سيقتفع على جبهة عرضة من الأفراد كما ليس من قبل. وستتقاضى البنوك جزءاً من رسوم التأمين التي تفرضها الشركات على عملائها، وسيقتصر دورها في هذه المرحلة على الوساطة وتمثيل الشركة في المنازعات القانونية. أما المرحلة الثانية من التحالف فقد تشهد تطور دور البنك إلى مستوى ضمان عمليات الاكتتاب وإعادة التأمين (Underwriting) بحسب أوضاع السوق ومستوى المخاطر.

وفي أي حال، سوف تساهم خطوة البنوك في ولوج سوق التأمين، في ضبط وإضفاء شرعية عليه يفتقر إليها حتى الآن، وإلى توسيع سوق الاكتتابات مما هي عليه حالياً بمستوى الضعيف على الأقل في غضون سنوات محدودة. كما ستضيف البنوك السعودية إلى باقة خدماتها منتجات مسترغمة من داخل الرسوم لديها لمئات معظم منتجات التأمين التي، ستمر عبر القطاع البنكي في منتجات جاهزة ولا تحتاج بالتالي إلى استثمارات إضافية في عمليات التطوير بل في إطار التسويق والتوزيع عبر الأندية العالية التي تستعملها المصارف لإيصال خدماتها إلى السوق مثل الفروع وأجهزة الصراف الآلي والهاتف. ■

تسويق منتجاتها محلياً خصوصاً وأن التشريع سوف يلحظ ضرورة انخراط شركات التأمين تحت لواء القطاع المصرفي وذلك لضبط العمليات المالية المرتبطة بسوق التأمين.

كما سيساعد انخراط البنوك السعودية في خدمات التأمين على توسيع تلك الخدمات المرتبطة بشكل خاص بالأفراد، حيث سيكون من الطبيعي أن تسوّق البنوك خطط التوفير (Savings Plans) والاستثمار (Investment Plans) إلى قاصعتها من العملاء، إضافة إلى التأمين الطبي والتأمين على السيارات، وخطط التأمين المختلفة للشركات. وستستفيد البنوك السعودية بشكل مباشر من الخبرات الفنية العربية لشركات التأمين العالمية في مجال خدمات الاستثمار، حيث تمتلك تلك الشركات أدعاً استثمارية تنشط في صناديق العملات والأسهم والسندات الدولية. وفيما تدرس معظم البنوك حالياً طرق الاستفادة من فرص الأعمال الجديدة، يضع البنك السعودي الأمريكي والبنك السعودي البريطاني للمسات الأخيرة على خطة للدخول في سوق التأمين عبر التحالفات الاستراتيجية مع شركات عالمية مرموقة.

فقد اختار البنك السعودي الأمريكي الشركة البريطانية Eagle Star لزاولة أعمال التأمين عبرها، حيث سيقوم البنك بالتعاون مع الشركة بطرح خطط للائحة ليعرض الدراسة الجامعية (University Savings Plans) وصناديق التوفير المستقبلية للأطال، وخطط التقاعد.

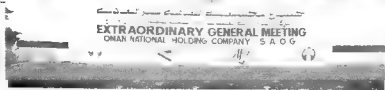
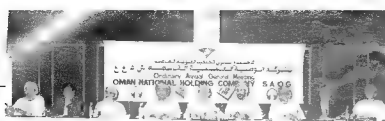
أما البنك السعودي البريطاني فقد ضمّ عمليات شركة أليكو (Alico) الأمريكية في المملكة بالكامل، وذلك عبر إنشاء شركة مستقلة لهذا الغرض، بحيث أصبح فريق عمل أليكو في المملكة (ويضم حوالي 150 من موظفي المبيعات) تابعاً للشركة الجديدة. وسيقدم البنك بتسويق خطط التوفير والاستثمار والتقاعد التي كانت أليكو تسوقها في المملكة سابقاً.

تستعد البنوك السعودية للدخول في سوق التأمين من بابه الواسع بعد إعلان مؤسسة النقد العربي السعودي والجهات الحكومية المختصة، مثل وزارة التجارة، عن نيتها إعادة تنظيم هذه السوق للتأمين والتي تفتقر حتى الآن إلى الإطار القانوني الواضح، والمنتجات الموجهة إلى الأفراد بشكل خاص.

فياستثناء الشركة الوطنية للتأمين التعاوني (التعاونية للتأمين) التي تعتمد مبدأ التكافل التعاوني الجازم شرعاً، تعمل شركات التأمين الأخرى في المملكة عبر مكاتب تمثيلية لشركات مسجلة خارج المملكة، وهذه ينقصها الغطاء القانوني الواضح. ويدخل قطاع التأمين في المنطقة البراميد من قانون الشركات أو يفتقر إلى الاجتهادات الشرعية عموماً، ويعتبر منافياً لمبادئ القضاء والفكر عبر محاوره استقراء المستقبل، خصوصاً في ما يتعلق بالتأمين على الحياة.

وتبعاً لهذه الخصوصية في السوق السعودية، تكاد تنحصر اليوم خدمات التأمين بالشركات والمنشآت من دون الأفراد. فاستناداً إلى دراسة ميدانية للتعاونية للتأمين حول الاشتراكات المكتبة خلال العام 1996، صنفت أكبر 27 شركة تأمين عملة في المملكة، استحوذت خدمات التأمين على الحريق، وتأمينات النقل البحري، والطاقة، والتأمينات الهندسية على أكثر من 54 في المئة من إجمالي الاشتراكات المكتبة والبالغة 2,714 مليون ريال خلال العام 1996، فيما توزعت النسبة الباقية على التأمين الطبي وتأمين السيارات والظواهر والحوادث المتنوعة وتأمينات أخرى.

ويأتي دخول البنوك السعودية في سوق التأمين السعودية ليسدّ الجوة القانونية من جهة، وليرفع من مستوى الاكتتابات والنقابات من جهة أخرى. فغير عملاً كوسيط بين شركات التأمين والسوق، سوف تؤمن البنوك الغطاء القانوني لشركات التأمين المالية التي سيجري



اجتماع الجمعية العمومية

الشركة الوطنية العمانية القابضة

اليوسف رئيساً، المهندس سالم بن حسن مكي نائباً للرئيس، والأعضاء: الشيخ سالم بن سعيد العريمي، قيس بن محمد اليوسف، يشوانت سي، ديساي، عبد الحسين بن باقر سليمان، والشد بن سالم المسروري، مفتاح بن عبد الله جعفر، آر. رام.

وارتفع إجمالي الأقساط المكتتبة خلال العام إلى 23,84 مليون ريال عماني (18.62 مليون دولار)، مقابل 19,49 مليون ريال (50.62 مليون دولار) في العام 1996، أي بنسبة نمو بلغت 23 في المئة.

وكانت «الوطنية العمانية القابضة» تملك شركة كونتيننتال السعودية (مسجلة في البحرين وتمارس نشاطها في المملكة)، واشترت كامل حصة عمليات ضمانات الخليج بنسبة 100 في المئة إلى ذلك اشترت الشركة 23 في المئة من أسهم بنك عمان والبحرين والكويت تهديداً للإنتاج مع بنك عمان التجاري.

مع احتفالها في ذكرى مرور 30 عاماً على تأسيسها، قررت الشركة الوطنية العمانية القابضة (ش.م.ع.ج.) رفع رأس المال المصرح به من 20 إلى 75 مليون ريال عماني (أي من 52 إلى 195 مليون دولار أميركي)، وذلك خلال الجمعية العمومية غير العادية.

أما الجمعية العمومية العادية فأقرت توصية مجلس الإدارة توزيع أرباح نقدية بنسبة 20 في المئة على شكل أسهم منحة بمقدار 50,2 في المئة، وبالتالي فإن إجمالي الأرباح الموزعة للسنة ستبلغ 70,2 في المئة. وقال سكرتير مجلس الإدارة مرفوضي بن جواد بن إبراهيم الجعلائي، أن الأرباح الصافية بلغت أكثر من 15 مليون ريال وتمكنت الشركة من تحسين حصتها في السوق والاحتفاظ بمكانة قيادية في قطاع التأمين في السلطنة رغم المنافسة. وتم انتخاب مجلس الإدارة الجديد على النحو الآتي: د. محمد بن موسى

الامارات: حصة الأسد لـ 7 شركات تأمين

شركات التأمين الوطنية الاماراتية استأثرت بـ 1560 مليون درهم من الأقساط المكتتبة لوثائق التأمين العامة، بزيادة طفيفة عن العام الماضي بلغت نحو 4 في المئة. وجاءت حصص الشركات وفقاً للترتيب الآتي: شركة أبو ظبي الوطنية للتأمين 25 في المئة، شركة الإمارات للتأمين 7,5 في المئة، شركة عمان للتأمين 7,1 في المئة، شركة العين الأهلية 7 في المئة، شركة البهيرة 6,7 في المئة، شركة المشرق العربي 6,7 في المئة، ثم شركة الظفرة 6,1 في المئة.

«الصقر للتأمين»

ترفع رأس ماله

وافقت وزارة الاقتصاد والتجارة الاماراتية على زيادة رأس مال شركة الصقر الوطنية للتأمين إلى 10 مليارات درهم موزعة على 250 ألف سهم. وكانت الجمعية العمومية للشركة أقرت زيادة رأس المال عن طريق إصدار 150 ألف سهم منحة بقيمة 100 درهم للسهم الواحد يتم توزيعها على المساهمين.

المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار

احتفلت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار واقتان الصادرات التابعة للبنك الإسلامي للتنمية ببدء نشاطها في مجال تأمين الاستثمار.

وتحدث في المناسبة رئيس المؤسسة د. احمد محمد علي فقال: «تعد المؤسسة من أهم وأحدث مبادرات البنك الرأسمالية إلى حيز القطاع الخاص للمساهمة في تنمية العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء، وذلك إيماناً منه بأهمية توفير الضمان كعامل أساسي لتشجيع الصادرات والاستثمارات، وتقوم المؤسسة منذ



من اليمين: د. احمد محمد علي ود. عبد الرحمن طه

خدمات تأمين الاستثمار. وأوضح أن المؤسسة توفّر هذه الخدمات وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. يذكر أن رأس مال المؤسسة 100 مليون دينار إسلامي (145 مليون دولار)، ساهم البنك بنصفه، وترك النصف الآخر للدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي.

نحو 3 سنوات بتوفير خدمات التأمين على المخاطر التجارية وغير التجارية، للتقليل بتحصيل قيمة الصادرات والتي تأمل أن تؤدي إلى زيادة حجم التجارة البينية. وتحدث مدير عام المؤسسة د. عبد الرحمن طه شارحاً قيام المؤسسة وأهدافها لجهة التأمين على مخاطر إلتصاف الصادرات

10 دول عربية تشارك في معرض ومؤتمر الصناعات الغذائية العربية وصناعات التعبئة والتغليف

في حزيران / يونيو المقبل في بيروت

من الفنادق إلى مركز المعرض وبالعكس.

وبخية إنجاح المعرض سيتم توجيه أكثر من 15000 بطاقة دعوة لرجال الأعمال والمستثمرين والتجار ومستوردي المواد الغذائية والصناعيين للمعنيين، كما ستوجه دعوات خاصة إلى المسؤولين في المؤسسات الحكومية العربية المعنية بموضوع الصناعات الغذائية وصناعة التعبئة والتغليف، بالإضافة إلى وكلاء المواد الغذائية في العالم العربي والمنظمات العربية والإقليمية والدولية المعنية بالموضوع.

لائحة المعارضات:

ويشتمل المعرض على لائحة واسعة من المعارض أبرزها الآتي:

— الصناعات الغذائية:

المحروبو والخضار، أغذية الأطفال، المشروبات الطبيعية والخلاصة والكحولية، المياه، البهارات، القهوة، الشاي، الأعشاب، الفكهات والمحسنات الغذائية، الزيوت، الطحويات والصناعات السكرية

— الثروة الحيوانية:

(أبقار، دواجن، أغنام، أسماك، نحل) تكنولوجيا التربية الحيوانية (تغذية، رعاية، تخصص، تاصيل) معدات الدواجن (تربية، تغذية، مسالخ) منتجات اللحوم، الألبان والأجبان، معدات تربية النحل، وطرق التربية والرعاية والإنتاج، تربية الأسماك ومعدات تصنيعها، العلاجات والأعلاف والمركبات العلمية.

— التعبئة والتغليف:

— الآلات والمعدات وكافة مستلزمات الإنتاج المستخدمة في جميع أنواع الصناعات الغذائية والتعبئة والتغليف المتبعة عربياً ودولياً.

— الخدمات:

التعميل (بما فيها مؤسسات ضمان الاستثمار والمصارف المتخصصة)، النقل والتخزين والتجريد، التدريب، الاستشارات والدراسات، مراكز تنمية الصناعات والهيئات المحلية والإقليمية والدولية. ■

تنظم مجموعة «الاقتصاد والأعمال» بالاشتراك مع الاتحاد العربي للصناعات الغذائية، وبالتعاون مع اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الاسكوا)، والاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، وجمعية الصناعيين اللبنانيين ونقابة أصحاب الصناعات الغذائية في لبنان، مؤتمراً ومعرضاً عربياً دولياً حول الصناعات الغذائية العربية وصناعات التعبئة والتغليف.

يقام هذا الحدث في مركز بيروت هول للمعارض والمؤتمرات (Beirut Hall) في الفترة بين 25—30 حزيران / يونيو 1998 وذلك تحت رعاية رئيس مجلس الوزراء الأستاذ رفيع الحريري وبمشاركة العديد من وزراء الصناعة العرب.

المعرض:

يقام المعرض في مركز بيروت هول الذي يعتبر من أرقى المراكز المؤهلة لإقامة معارض دولية في لبنان، إذ يمتد على مساحة 45000 متر مربع، منها 15000 متر مربع مساحة مغطاة، ويتسع موقف السيارات لأكثر من 1700 سيارة، ويبعد هذا المركز نحو 15—20 دقيقة عن المراكز التجارية والفنادق الرئيسية في بيروت.

يقوم المنظمون بالترويج للمعرض لدى الصناعيين والتجار والمستثمرين والمسؤولين وسائر المعنيين، من خلال حملات بواسطة البريد المباشر والبريد الإلكتروني، بالإضافة إلى الاتصالات الشخصية المباشرة مع المعنيين ومع الجهات الرسمية وشبه الرسمية. وسيوافق ذلك حملة إعلامية وإعلامية مكثفة في الصحف والمجلات المتخصصة ومحطات التلفزيون المحلية والإقليمية بالإضافة إلى شبكة الإنترنت. أما لجهة تسهيلات السفر والإقامة، فقد تمّ الحصول على حسمات خاصة للمشاركين والزوار والعارضين مع طيران الشرق الأوسط (الناقل الرسمي للمعرض والمؤتمر) ومع بعض فنادق الدرجة الأولى في بيروت. وسيتم استقبال المشاركين في المطار وتأمين نقلهم إلى أماكن إقامتهم كما أن النقل مؤمن

مؤتمر الصناعات الغذائية:

تحديات الانتاج والتسويق في القرن الـ 21

صناعات التعبئة والتغليف.
أما ورشات العمل فقد قسمت قطاعياً، بحيث تتناول كل واحدة منها قطاعاً من القطاعات الأساسية وتتوزع هذه على النحو التالي:
(1) ورشة العمل القطرية تقدم فيها الأوراق القطرية
(2) قطاع الألبان والأجبان.
(3) قطاع السكر والصناعات السكرية.
(4) قطاع المعلبات الغذائية.
(5) قطاع صناعة الزيوت النباتية.
(6) قطاع الإنتاج الحيواني والدواجن والأعلاف.
(7) قطاع التعبئة والتغليف
(8) قطاع الحبوب
(9) قطاع صناعات البسكويت والمخبزات.
(10) قطاع المشروبات والعصائر والمياه المعدنية.
وسيقدم أوراق العمل الأساسية خبراء واختصاصيين معروفين في حقول اختصاصاتهم.
ولا شك أن تزامن انعقاد المؤتمر والمعرض في آن واحد وفي مكان واحد يجعل منهما فرصة مميزة للتلاقي وتبادل الآراء وتعزيز العلاقات والإطلاع على آخر التطورات ■

تكتسب الصناعات الغذائية أهمية متزايدة باعتبارها ركناً أساسياً في سياسة الأمن الغذائي ومحركاً رئيسياً للقطاع الزراعي يشقيه النباتي والحيواني كما أن لهذه الصناعة دوراً حيوياً في تحريك الصناعات المكملة كالتعبئة والتغليف والري والصناعات الهندسية والأسمدة والأعلاف.
يواجه العالم العربي تحديات متزايدة نظراً إلى أن وتيرة نمو الإنتاج الغذائي العربي هي أقل بكثير من وتيرة التزايد السكاني، الأمر الذي يزيد من خطورة الاستيراد. كما تواجه الصناعات الغذائية العربية مشاكل عدة على صعيدي الجودة والمنافسة، فضلاً عن التشابه القائم بين معظم البلدان العربية مما يحول دون تكامل الأسواق وبالتالي اتساع قاعدة السوق.
وعليه فقد قررت الهيئات المنظمة للمعرض عقد مؤتمر عربي دولي حول الصناعات الغذائية وصناعة التعبئة والتغليف، وذلك في مركز المعرض نفسه، أي في بيروت هول حيث أعدت قاعة مجهزة بكامل التجهيزات الفنية خصيصاً لهذا الغرض. وسوف يتناول المؤتمر في جلساته العامة تحديات الإنتاج والتسويق التي تواجهها الصناعات الغذائية العربية في ضوء المتغيرات الإقليمية والدولية، وسوف تتوزع أعمال المؤتمر على نوعين من الجلسات:

(1) الجلسات العامة

(2) ورشات العمل

يتناول جدول أعمال الجلسات العامة الأمور التالية:

- واقع وآفاق الصناعات الغذائية العربية.
- انعكاسات التغيرات الإقليمية والدولية على الصناعات الغذائية في البلدان العربية.
- التكامل في مجال إنتاج وتسويق منتجات الصناعات الغذائية العربية.
- تأهيل المؤسسات الصناعية العربية لمواكبة متطلبات نظام الجودة التامة ISO 9000 ونظام ISO 14000.
- تمويل التجارة العربية الليبية.
- دور مؤسسات ائتمان الصناعات في ترويج التجارة العربية الليبية في قطاع الصناعات الغذائية وقطاع

للأشراك أو لمزيد من المعلومات رجاء الاتصال بمكاتب الاقتصاد و

هاتف: 965 2416647
فاكس: 965 2416648
● البحرين
الاستاذ بشير النجار
شركة للنقبة للمعارض
هاتف: 973 310800
فاكس: 973 310900
● الإمارات العربية المتحدة
السيدة سلام الشوا
الاقتصاد والاعمال
هاتف: 971 4 279833
فاكس: 971 4 279886
● الأردن
الاستاذ بشير النجار
شركة للمدينة للمعلومات

● جدة
الاستاذ حبيب ابو ضرغام
الاقتصاد والاعمال
هاتف: 966 2 6609971
فاكس: 966 2 6692020
● الرياض
الاستاذ خليل زيدان
الاقتصاد والاعمال
هاتف: 966 1 4778624
فاكس: 966 1 4784946
● الكويت
الاستاذ عبد الله الصبيح
بوبيان للاستشارات
الاقتصادية
الاستاذ عبد الله الصبيح

الهيئات المنظمة:

مجموعة الاقتصاد والأعمال الاتحاد العربي للصناعات الغذائية

الاقتصاد والأعمال:

تعتبر مجموعة الاقتصاد والأعمال من المجموعات العربية النشطة في مجال النشر وتنظيم المؤتمرات والمعارض وجمع وتسويق المعلومات وإصدار الأذلة. وقد تأسست هذه المجموعة قبل نحو 20 عاماً من قبل نخبة مختارة من رجال الأعمال والمستثمرين العرب ومن الصحافيين المتمرسين في شؤون الاقتصاديات العربية. وتعتبر المجموعة أول شركة عربية مشتركة متخصصة في شؤون الإعلام الاقتصادي. ومن أبرز نشاطات المجموعة إصدار مجلة الاقتصاد والأعمال التي تعتبر الأولى في حقل اختصاصها، إذ أنها توزع حوالي 37 ألف نسخة شهرياً وتصل إلى حوالي 120 ألف قارئ في جميع الدول العربية وفي مراكز البيع الدولية، ومعظم توزيعها بطريقة الاشتراك. وهذا التوزيع خاضع لمراقبة مؤسسة التحقق من الانتشار البريطانية (ABC).

كما يصدر عن المجموعة دليل المؤسسات المالية والمصرفية باللغة الإنكليزية. كذلك تصدر المجموعة مجلة الدفاعية بالاشتراك مع مجموعة مونش الألمانية. ومن أبرز المؤتمرات التي تنظمها الاقتصاد والأعمال، مؤتمر أسواق رأس المال العربية الذي يعقد للجنة الرابعة على التوالي والذي يعتبر أكبر ملتقى عربي دولي يعقد في بيروت ويشترك فيه قادة القطاع الخاص العربي مع قادة القطاع العام.

الهيئات الدائمة:

- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، (الأسكو)،
- الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية،
- جمعية الصناعيين اللبنانيين،
- نقابة أصحاب الصناعات الغذائية في لبنان.

الاتحاد العربي للصناعات الغذائية:

أنشئ الاتحاد العربي للصناعات الغذائية العام 1957 كمجموعة عربية دولية مستقلة لها كيائها الخاص إدارياً ومالياً في إطار الاتحادات النوعية التابعة لجامعة الدول العربية. يعنى الاتحاد بأنشطة الصناعات الغذائية بفروعها الإنتاجية والصناعية والتجارية داخلياً وخارجياً وكذلك الصناعات الثانوية والتكميلية المرتبطة بها وبمشقاتها. لا سيما صناعات التعمية والتعليب، والصابون والمنظفات كذلك يهدف الاتحاد إلى متابعة التطورات التكنولوجية في مجال الصناعات الغذائية العالمية لمساعدة الأعضاء في تبادل المعرفة لغرض تطوير وتحديث الصناعات الغذائية العربية وترشيد الاستخدام الأمثل للطاقت البشرية، وللإتقاء مكاتب إقليمية في عدد من الدول العربية الأعضاء تسهم ضمن إطار الأمانة العامة للاتحاد على تحقيق أهداف الاتحاد.

ساد والأعمال أو يحدد وكلائنا المعتمدين في الدول العربية

| | |
|----------------------------------|------------------------|
| ● سوريا | هاتف: 6 688141 |
| الأستاذ هيثم الجفان | فاكس: 6 699508 |
| الاتحاد العربي للصناعات الغذائية | ● جمهورية مصر العربية |
| ● هاتف: 2219615 11 963 | الأستاذ أسامة طبق |
| ● تونس | شركة التنمية والتسويق |
| الأستاذ حسين فواز | الدولي |
| الاقتصاد والأعمال | هاتف/ فاكس: |
| هاتف: 216 1 755755 | 202 2427195 |
| فاكس: 216 1 755921 | ● اليمن |
| ● المغرب | الأستاذ كهلان أبو غانم |
| المركز المغربي لناعات | شركة صرواح للملائن |
| الصادرات | والسياحة |
| هاتف: 212 2 302229 | هاتف/ فاكس: |
| فاكس: 212 2 301793 | 967 1 275895 |

قائمة اشراك

المعرض العربي - الدولي للصناعات الغذائية العربية

25 - 30 حزيران/يونيو 1998

مركز "بيروت هول" للمعارض والمؤتمرات

بيروت - لبنان

الاسم والشهرة:
المؤسسة:
البلد:
الوظيفة:
الرمز البريدي:
الهاتف:
الفاكس:

(1) المساحة والمواصفات المطلوبة:

أود الاشتراك في المعرض العربي الدولي للصناعات الغذائية الذي يقام في لبنان في مركز بيروت هول للمعارض والمؤتمرات في الفترة 25-30 حزيران.

رجاء تحديد المساحة المطلوبة:

☐ مساحة داخلية مجهزة: م 2 بسعر 200 \$ للمتر المربع (الحد الأدنى 9 م 2)
التجهيزات تشمل: قواطع، سجاد للممرات وداخل المنصة، الإضاءة، مخرج كهرباء، اسم الشركة العارضة، النظافة والحراسة.

☐ مساحة خارجية مكشوفة غير مجهزة: م 2 بسعر 150 \$ للمتر المربع. (الحد الأدنى 36 م 2)
الكلفة الإجمالية بالدولار الأميركي

طريقة الدفع:

50% عند توقيع العقد

يسدد الباقي من قيمة الحساب في مهلة أقصاها 98/5/25

(2) مواصفات السلع المعروضة:

اسم الشخص المسؤول:
الوظيفة:
التوقيع:
التاريخ:

(3) الإقامة:

يحمل المشترك نفقات الإقامة، علماً بأن الفنادق التالية ستمنح حسومات خاصة للمشاركين.

للحجز: ضع إشارة X في المربع المناسب:

☐ سمولند ☐ كورال بيتش ☐ ماريوت ☐ ديفيريا ☐ فاندوم انتركونتيننتال
☐ غرفة مفردة ☐ غرفة مزدوجة

من تاريخ: / / 1998 الى تاريخ: / / 1998

السفر: الخطوط الجوية: رقم الرحلة:
ستمنح شركة طيران الشرق الأوسط - الخطوط الجوية اللبنانية، حسومات خاصة للمشاركين.

لمزيد من المعلومات: رجاء الاتصال بمكاتب الاقتصاد والأعمال أو بالمكاتب الممثلة في الدول العربية.

قسمية اشتراك

المؤتمر العربي - الدولي للصناعات الغذائية العربية

25 - 28 حزيران/يونيو ١٩٩٨

مركز «بيروت هول» للمعارض والمؤتمرات
بيروت - لبنان

الاسم والشهرة:
المؤسسة:
البلد:
رسم الاشتراك:
الوظيفة:
الرمز البريدي:
ص.ب:
الهاتف:
الفاكس:

تبلغ قيمة رسم الاشتراك \$650 (ستماية وخمسون دولار أميركي) للمشارك الواحد، ويحسم 20٪ عن كل اشتراك إضافي من المؤسسة نفسها، علماً أن هذا الرسم يتضمن حضور برامج ونشاطات المؤتمر والحصول على كافة الوثائق المتعلقة به ويمكن تسديد رسم الاشتراك بواسطة

(1) بطاقة ائتمان: نوعها: ☐ ماستركارد ☐ أميركان اكسپرس ☐ فيزا
رقمها:

تاريخ الانتهاء: التوقيع:

(2) شيك مصرفي: إصدار شيك مصرفي لأمر «الاقتصاد والأعمال» وإرساله بالبريد المضمون إلى عنواننا في بيروت.
(3) حوالة مصرفية: إرسال حوالة مصرفية بالدولار الأميركي إلى حسابنا رقم 31-534350 في البنك اللبناني الفرنسي في لبنان (فرع المزرعة)، وإرسال صورة بالبريد أو بالفاكس عن الحوالة.
إلغاء الاشتراك: يسترد كامل رسم الاشتراك في حال إغائه قبل تاريخ 30/4/1998، وبنسبة 50٪ حتى تاريخ 30/5/1998 ولا تسترد القيمة في حال إغائه بعد هذا التاريخ.
الإقامة: يتحمل المشارك نفقات الإقامة، علماً بأن الفنادق التالية ستمنح حسمات خاصة للمشاركين.

للحجز: ضع إشارة X في المربع المناسب:

☐ سمرلند ☐ كورال بيتش ☐ مايوت ☐ ريفيرا ☐ فاندوم انتركونتيننتال
☐ غرفة مفردة ☐ غرفة مزدوجة ☐ جناح
من تاريخ: 1998 / / إلى تاريخ: 1998 / /
معلومات السفر:

الخطوط الجوية: رقم الرحلة: موعد الوصول: موعد المغادرة:

علماً أن شركة طيران الشرق الأوسط - الخطوط الجوية اللبنانية، ستمنح حسمات خاصة للمشاركين

طريقة الاشتراك: الرجاء ملء هذه القسمية وإرسالها إلى إحدى العناوين التالية:

(1) aiwa@aiwa.com.lb Or aiwa@emirates.net.ae

(2) لبيسان: ص.ب: 113/6194 بيروت، هاتف: 4-740173، 961 1 353577/8/9

فاكس: 961 1 354952 أو 961 1 352463

(3) الإمارات العربية المتحدة: ص.ب: 55034 دبي، هاتف: 4 279886 971 4 فاكس: 4 279833 971

يرجى إرسال صورة شمسية ملونة حديثة لكم إلى مكتبنا في بيروت لتحضير بطاقة المؤتمر مسبقاً.

لزيد من المعلومات: رجاء الاتصال بمكاتب الاقتصاد والأعمال أو بأحد وكلائنا المعتمدين في الدول العربية.

الصناعات الغذائية

مؤتمر ومعرض
عربي - دولي

25-30 حزيران / يونيو 1998

بيروت - لبنان



<http://www.ArabFood-Fair.com>

المنظمون مجموعة الاقتصاد والاعمال
الاتحاد العربي للصناعات الغذائية

BEIRUT HALL
Le Fair de l'Exposition
Site of J.D. Beirut - Lebanon

المكان

Over 100,000 decision makers in the world of Arab business, finance and government rely on **Al-Iktissad Wal-Aamal**. It is the most widely read and authoritative source of business news and information in the Arab world.

Published every month, **Al-Iktissad Wal-Aamal** is the medium for reaching the key decision makers in the region. So, when you need to talk to Heads of Industry, talk to us first.

For more information, call **Al-Iktissad Wal-Aamal** on Dubai. Tel: (9714) 279833, -
Fax: (9714) 279886,
or on Beirut. Tel: (9611)353577/8/9
Fax: (9611) 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb



IF YOU WANT TO TALK
TO HEADS OF INDUSTRY.
TALK TO US FIRST.



الوطن العربي يزيد على 33 تريليون متو مكعب.

وقتر خبراء المؤتمر ان الصناعات البتروكيمياية العربية حققت نمواً كبيراً في السنوات الماضية حيث بلغت الطاقات الإنتاجية لمشاريع هذه الصناعات العام 1996 حوالي 21 مليون طن، وتوقعوا أن تصل هذه الطاقات إلى 37 مليون طن بعد عامين، واعتبر هؤلاء الخبراء أن صناعة النفط والغاز الطبيعي تقف في طليعة الأنشطة التي يمكن أن تساهم بفاعلية في زيادة التعاون التجاري بين الدول العربية، وأن الخروج من مأزق تدني كفاءة أنظمة الطاقة الكهربائية العربية يحتاج إلى تحسين كفاءة الأنظمة الكهربائية، خصوصاً وأن معدل النمو في الطلب على هذه الطاقة يزداد بحدود 10 في المئة سنوياً، الأمر الذي يستدعي زيادة الإستثمار في إقامة للمنشآت الكهربائية الجديدة وبمجم يراوح بين 10 - 15 مليار دولار.

وكان افتتح مؤتمر الطاقة العربي السادس برعاية الرئيس حافظ الأسد رئيس الجمهورية العربية السورية مكتبه المهندس محمود الزعبي رئيس مجلس الوزراء الذي قال في كلمته، أن الإستثمارات الاقتصادية والخطية والغازية وغيرها تتلاقى خطواتها وتتوحد منطلقاتها لتمنح الفكر الاقتصادي اتفاقاً موافق للقضية المعاصرة للعرب جميعاً، وأن للمصالح الدولية أطماع تتنافس وتصارع حول النفط العربي بصورة ظاهرة أو مستترة، كما أن للشركات العمالية سياسات غير مستقرة تغرن كثيراً من التقلبات تؤثر على إنتاج النفط وأسعاره.

وطلب عبد الرحمن محمد السهياني الأمين العام للمساعد للشؤون الاقتصادية في جامعة الدول العربية بالتعامل مع قضايا الطاقة والنفط بموضوعية في ظل نظام مالي جديد يعمل في إطار منظمة التجارة العالمية القائمة على تحرير التجارة والخدمات من كافة القيود، كما دعا محمد ماهر جمال رئيس المؤتمر، الدول العربية إلى وضع دراسة متأنية تمكنها من مواجهة التحدي التي تعترضها أمنًا وتجارة وأسواقًا وتحالفات دولية وإقليمية.

على هامش المؤتمر

أجرت مجلة الاقتصاد والأعمال بعض اللقاءات مع عدد من الوزراء والشخصيات حول واقع ومستقبل الطاقة في البلدان العربية.



جانب من جلسة الافتتاح

مؤتمر الطاقة العربي السادس في دمشق 66 مليار دولار حجم الإستثمارات المتوقعة

دمشق من يارا عشي

في لثة عن طريق التمويل الذاتي أو المشاركة الوطنية في رأس المال، كما أظهرت أن للنفقة العربية لا تزال تغطي بمزايا تنافسية عالية في المشاريع المتعلقة بقطاعي النفط والغاز وتتمتع بجاذبية جيدة للإستثمار، وأنه من المتوقع أن يصل حجم تمويل مشاريع النفط والغاز العربية حتى العام 2003 إلى 20 مليار دولار.

ولكثت إحصاءات المؤتمر أن إنتاج النفط وسوائل الغاز الطبيعي في البلدان العربية يبلغ حوالي 21 مليون برميل يوميًا، وأنه من المتوقع أن يرتفع الطلب على النفط العربي إلى 22.5 مليون برميل يوميًا في العام 2005، علماً أن احتياطي النفط العربي بشكل 62 في المئة من الإحتياطي العالمي ويبلغ حالياً 673 مليار برميل، كما أن إحتياطي الغاز في

إستضافات دمشق خلال الفترة بين 10 - 13 أيار/مايو الماضي مؤتمر الطاقة العربي السادس تحت شعار «الطاقة والتعاون العربي» بإشراف وتظيم أوبك ومنظمات عربية هي: منظمة الأقطار العربية للصناعات البترولية، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، الصندوق العربي للإنشاء الاقتصادي والإجتماعي والمنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين.

وشارك في المؤتمر وزراء الطاقة والنفط العرب، الذين ناقشوا سبعة عشر ورقة عمل تناولت مصادر الطاقة في الوطن العربي ومستقبل الصناعات البترولية والإستهلاك المحلي والصناعات البترولية وسبل تطوير الصناعات البترولية وصناعة الغاز الطبيعي وترشيد إستهلاك الطاقة والتعاون العربي في مجالات الطاقة.

وأظهرت البحوث والدراسات التي قدمت للمؤتمر، أن حجم الإستثمارات المستقبلية في قطاع النفط والغاز والتكرير والبتروكيميايات في الدول العربية يقدر بنحو 66 مليار دولار، والذي يغطي بنسبة 41

سوريا تستعد لبناء مصفاة جديدة

الكويت وقطر مع أي أجراء لدعم الأسعار



وزير النفط الاماراتي عبيد بن سيف الناصري



الوزير القطري عبد الله بن حمد العطية



الوزير السعودي علي بن إبراهيم التميمي



الوزير السوري محمد ماهر جمال

توصيات المؤتمر

بعد أربعة أيام من الجلسات ومناقشة سبعة عشر بحثاً، أنهى مؤتمر الطاقة العربي السادس أعماله بإصدار بيان شامل اعتبر قطاع الطاقة هو المحرك للإقتصاد العربي والفعل في تعزيز العلاقات الإقتصادية وتطوير الصناعة النفطية وتشجيع العربية - العربية والعربية - الدولية، ودعا المؤتمر إلى تنويع قاعدة الإقتصاد العربي وتطوير الصناعة النفطية وتشجيع الإستثمار العربي في المنطقة العربية. وأضاد المؤتمر بجهود الحد من الإسرار في إستهلاك النفط والطاقة مقابل الإستفادة من الغاز الطبيعي، وأوصى بتبادل الخبرات لضمان الإستخدام الأمثل لموارد النفط والطاقة. ودعا المؤتمر إلى تأسيس شبكة أنابيب لنقل الغاز بين موانئه الإنتاجية ومراكز المستهلكة في الدول المجاورة.

وفي مجال الربط الكهربائي، أكد المؤتمر على أهمية الحصول على أقصى المنافع من هذا الربط، وأن تكون هناك نظرة شمولية لتحقيق تكامل الشركات العربية الحالية، وأوصى بإقامة مراكز تحكم إقليمية في مركز عربي للتحكم في الشبكات، وفي هذا السياق أكد المؤتمر على أهمية إشراك القطاع الخاص العربي في إنشاء وإملاك وإدارة وتشغيل المنشآت الكهروإتائية العربية على أسس تجارية. وفي الوقت الذي رغب فيه المؤتمر بتوجه القطاع الخاص للإستثمار في الصناعات النفطية دعا البلدان العربية إلى توفير المناخ اللازم لتطوير هذا الإستثمار. كما أكد على ضرورة التنسيق بين الدول النفطية للإستفادة من فرص وإمكانيات فتح الأسواق العالمية أمام صادراتها، وعلى ضرورة التعاون بين جميع منتجي ومستهلكي النفط في العالم من أجل تجنب التقلبات الحادة في الأسعار وتحقيق إستقرار الأسواق البترولية. ■

إنخفاض أسعار النفط وقال: «أن منظمة أوبك اتخذت قراراً بتخفيض الإنتاج لدعم أسعار النفط، غير أن السوق العالمية لم تتخذ موقفاً إيجابياً عندما إعتمدت على وجود فائض كبير من النفط في السوق يضغط على الأسعار ويؤدي إلى إنخفاضها. وأضاف أنه في حال رأت منظمة أوبك وجود حاجة إلى المزيد من تخفيض الإنتاج فإن قطر ستؤيد هذا القرار. وطلب العطية الدول المنتجة خارج منظمة أوبك أن تدعم هذا الموقف وتشارك فيه، ذلك لأن منظمة أوبك لا تستطيع لوحدها أن تدافع عن الأسعار.

وقال عبيد بن سيف الناصري وزير النفط والثروة المعدنية أن مسؤولية إستقرار السوق النفطية يتحملها جميع المنتجين، كما أن مصلحة أي طرف لا تتحقق إلا بتوفر شروط مصلحة الآخرين، وأن منظمة الدول المنتجة للنفط أوبك لم تعد هي الجهة التي تتحمل كامل عبء السوق النفطية. وقال الناصري أن أسعار النفط العالمية إنخفضت منذ الربع الأخير من العام الماضي، حيث خسر خام دبي القياسي على سبيل المثال 40 في المئة من قيمته حتى شهر آذار/مارس الماضي، علماً أن النفط في دولة الإمارات يشكل قضية حيوية ذات صفة إستراتيجية، أسهم بفاعلية في نقلتها المضارية ونموها الإقتصادي.

■ سليمان نصف العماني وكيل وزارة النفط ورئيس الوفد الكويتي، ذكر أن الكويت تسعى إلى التعاون بما يحقق فائدة لجميع الدول الأعضاء، في الأوبك، وأضاف أن إنتاج النفط الكويتي إنخفض بحدود 125 ألف برميل يومياً خلال شهر نيسان/أبريل الماضي، وإذا كانت هناك فكرة لتخفيض الإنتاج فلكويت دائماً على إتصال مع دول مجلس التعاون الخليجي ودول أوبك للتسيق.

شاهي برصميان وزير النفط اللبناني ذكر أن لبنان كبلد مستهلك وغير منتج يتطلع إلى اشتراكه لياخذوا وضعه بعين الإعتبار، وأضاف أن لبنان يتعاون منذ فترة غير قصيرة مع سورية في كل المجالات خصوصاً في مجالات نهال السليع والمشاريع الزراعية وقطاع النفط، وتمنى أن تكون تجربة التعاون اللبناني السوري مثالا للتعاون في مجال النفط بين الدول العربية في إطار السوق العربية المشتركة.

■ محمد ماهر جمال وزير النفط والثروة المعدنية السوري، تعرض إلى أزمة إنخفاض أسعار النفط وقال أن موضوع الإنخفاض الحالي بحاجة إلى موقف عربي موحد، إضافة إلى التعاون والتنسيق مع الأعضا الآخرين في منظمة أوبك والدول المنتجة خارج أوبك وأوبك والدول المستهلكة في العالم، وبين أن سوريا تخطط لإقامة مصفاة نفط جديدة، وهي تتباحث حالياً مع الشركة العربية للإستثمارات البترولية للحصول على تمويل تخفيض مشاريع في مجالات الغاز وصناعة الأسمدة وإقامة للمصفاة الجديدة.

■ عبد السطيف الحميد مدير عام الصندوق العربي للإنماء الإقتصادي والإجتماعي ذكر أن الصناديق العربية كان لها دور كبير في تنمية البنية التحتية في الدول العربية والتي من دون تنفيذها لا يمكن النهوض بمشاريع النفط والغاز. وأضاف الحميد أن الصناديق العربية مولت بعض عناصر الطاقة في قطاع الكهرباء مثل شبكة الربط الكهروإتائي في شمال الوطن العربي سواء في مشرقه أو في مغربه، حيث من المتوقع إنجاز هذا المشروع القومي الكبير خلال العامين المقبلين.

■ الدكتور عبد الله بن حمد العطية وزير النفط القطري تحدث من موقف قطر من أزمة

Color printing has never been so
convenient & affordable.

QMS MAGICOLOR² Laser Print Systems

Easy to Use - MAGICOLOR² is one of the fastest desktop colour laser printers on the market. Not only fewer consumables but also much easier than ever to use.

Easy to Create Great Output - Vibrant colours on graphics, text and photographic images with print resolutions up to 1200 x 1200 dpi.

Easy on the Network - With QMS CrownNet for Ethernet and QMS Crown Admin 3 network management tools on board, MAGICOLOR² is workgroup-ready.



QMS MAGICOLOR² PRINT SYSTEMS

office solutions for Professionals.



Authorized Distributors in Saudi Arabia:

National Advanced Systems Co. Ltd. (NASCO)

Tel: (01) 477 1307

(02) 653 2100

(03) 894 6944

QMS EMEA: Tel. (+31) 348 551333 Fax. (+31) 348 550170

«الملتقى 98» في دبي السياحة العربية كانت هناك



الهيئة الافتتاحية ويبدو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم ويصطحبه من اليمين: نوح نكتي المدير العام لشركة ريد اكزيبيشنز، خالد بن سلهم مدير دائرة السياحة والتسويق التجاري، الشيخ سعيد بن سعيد الشريقي رئيس المكتب السياحي في الفجيرة

للسنة الرابعة على التوالي حملت «الإقتصاد والأعمال» على عاتقها لقب المطبوعة الإقتصادية الرسمية لمعرض سوق السفر العربي الملتقى. فجاء العدد الخاص عن السياحة العربية ليعطي الصورة، وجاء الحدث السياحي في مركز دبي التجاري العالمي (5-8 أيار/مايو 98) ليؤكد ما ورد بين سطور العدد.

قدم «الملتقى - 98» تجسيدا حيا للسياحة العربية، عثرت عنه الأجنحة العربية الآتية من لبنان وسوريا والأردن ومصر وتونس والسعودية والكويت وقطر وسلطنة عُمان وإمارة دبي، فضلا عن إمارة الفجيرة التي استضافت مؤتمر سوق السفر العربي الثالث للترافيك مع المعرض، والذي ينتقل من بلد عربي إلى آخر ليحظ الرجال العام 1999 في قطر.

والترويج. الفجيرة التي استضافت المؤتمر شاركت بجناح يمثل «حصن الفجيرة» الشهير، وهي تعمل على تعزيز الإستثمار السياحي فيها للإفادة من المقومات المتاحة. وأكد رئيس المكتب السياحي في الفجيرة الشيخ سعيد بن سعيد الشريقي أن الإمارة خرجت من مؤتمر سوق السفر العربي بخاتمة كبيرة، حيث عرفت بنفسها مقصدا سياحيا مميذا وقال: «إن ما حققناه من شهرة في هذا

عارض من 40 دولة، إضافة إلى 28 جناحا لبيئات سياحية دولية. «الإقتصاد والأعمال» واكبت أيام المعرض وجالت بين الأجنحة الوطنية وأجنحة شركات الطيران والفنادق والمنتجات ووكالات السفر.

الفجيرة، الشارقة، رأس الخيمة

تجربة دبي السياحية الناجحة حدثت الإمارات الأخرى للإهتمام بالسياحة

افتتح المعرض الشيخ محمد بن راشد ولي عهد دبي وجمال على الأجنحة يرافقه وزير السياحة المصري ممدوح الهلثاوي ووزير السياحة اللبناني نقولا فتوش، إلى شخصيات عدة محلية وخارجية وعربية ودولية جاءت مشاركتها تأكيداً لأهمية هذا المعرض - التظاهرة. فقد حقق «الملتقى» هذا العام طفرة كبيرة في عدد المشاركين وفي المساحة التي زادت 18 في المئة (5584 متراً مربعاً)، وبمشاركة 500



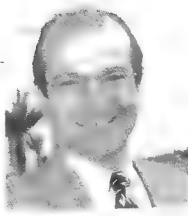
جناح دبي



جناح تونس



عبد الحكيم الجبور



مجدى سامان (كراون بلازا)



كبير الماكتر، الرئيس للتقني الخطوط الجوية العراقية

علماً أن الأجنحة العربية، تقوم بتأجير طائراتها للرحلات الخاصة.

المشاركة الأجنبية

وشاركت للمرة الأولى إلى جانب إسبانيا وبريطانيا وسويسرا وماليزيا ولبنان وإيطاليا، أجنحة وطنية من النمسا واليونان وجامايكا، وفي هذا السياق ركزت ألمانيا على تسويق السياحة العلاجية، فيما اتخذت بريطانيا البرامج التعليمية كخطوة رئيسية نحو السياحة واجتذاب الزوار العرب وبشكل خاص الخليجين. فسويسرا من جهتها، اجتذبت 53 ألف سائح خليجي خلال 1997، وقام وفد من منطقة بحيرات جنيف بشنشطة عدة في دبي وأبو ظبي، بهدف جذب المزيد إلى سويسرا، وشاركت هيئة السياحة البريطانية بجناح ضم 13 شركة وكيل سفر، وركزت على الترويج للوجهات السياحية الجديدة في بريطانيا.

شركات الطيران

إلى المشاركة المباشرة من شركات الطيران المحلية مثل لوفتهانزا، سويس آر، يونيتد إيرلاينز، الخطوط التركية، أوطا، أولميك أرواينز، وريال بروتاي، شاركت شركات أخرى من خلال وكلاء محليين، واستضافت رويال بروتاي من وجوهاً المباشرة، فأعلنت عن إعادة تسيير رحلتين أسبوعياً إلى أبو ظبي وجدة. وكان من الطبيعي أن تكون هناك مشاركة فعالة وقوية لـ «طيران الإمارات»، تمكنت بثلاثة أجنحة، طيران الإمارات، دناتنا، مركاتور. وقال رئيس الإمارات الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم: «إن دائرة الطيران المدني وطيران الإمارات تسعى إلى اجتذاب أعداد أوفى من الخطوط الروسية».

كما شاركت الخطوط الجوية السعودية بجناح خاص لإعادة إطلاق برنامج العمرة الممتدة والذي لاقى نجاحاً بعد التحسينات التي أدخلت عليه. وقال فاروق عمر الهاس مدير إدارة السياحة في السعودية: «إن هذه البرامج حققت نجاحاً كبيراً خلال العام

للموسيقى الفولكلورية الشعبية.

تونس، الأردن

أما على مستوى المشاركة العربية فكان من السهل التعرف إلى الجناح التونسي، بإتباع مصدر صوت الموسيقى التراثية التي لم تتوقف طوال أربعة أيام في عرض أجمل للوحات الرافضة. رئيس الوفد نزار سلهمان قال: «المشاركة في الملتقى تأتي لدعم السياحة في هذه المنطقة. حيث لا يزال عدد السائحين العرب من منطقة الخليج والشرق الأوسط ضئيلاً إذا ما قورن بعدد السائح الأوروبيين».

أما الأردن فعاد وشارك هذا العام بجناح ضم مكاتب السياحة والسفر الأردنية وهيئة تشييد السياحة التابعة لوزارة السياحة والخطوط الجوية للوكالة وخطوط الأجنحة للوكالة. صعد هجازي مدير عام مدحاس للسياحة، إحدى الشركات المشاركة - أكد على الإهتمام الأردني بالسياح الخليجيين ذوي الإنفاق السياحي الأعلى. أما الأجنحة العربية، وهي شركة إقليمية تعنى بالنقل الجوي وتنظيم الرحلات، أجرت محادثات جادة مع إحدى شركات السياحة في دبي لإبرام إتفاقية سيتم بموجبها وضع إحدى طائرات الشركة الأربع في مطار دبي،

المؤتمر يصطب في اتجاه تنمية وتطوير الإمارة، وهو ما فوجئ به المشتركون في المؤتمر. وأكد لنا المصنوع أن الجبيرة إذا ما سارت في مخططاتها السياحية، تصبح خلال 5 سنوات منطقة جذب سياحي مهمة. وتلت إمارة الجبيرة مقترحات عملية لبناء منتجعات صغيرة على امتداد الساحل وبناء فنادق 5 نجوم في مرحلة لاحقة، إضافة إلى مستلزمات هذه المنتجعات كالألعاب واللوازم ومواقع الفسح وسياقات الزوارق والخيول وتسلق الجبال. كما دعا المؤتمرون للاستفادة من الجوز الطبيعية في الإمارة. ومن المشاريع التي ستقوم في الجبيرة مع نهاية العام، فندق دبي بيتش ريسورت بكلفة 150 مليون درهم وضم 260 غرفة، إضافة إلى مشاريع أخرى قيد الدراسة من قبل مجموعتي «شيراتون» و«دوروتا»، أما رأس الخيمة فشاركت بجناح لأول مرة للترويج عن الفنادق والمطار والميناء والمزايا السياحية الخاصة.

وإمارة الشارقة شاركت بجناح مستوحى تصميمه من بيت النابودة الأزلي، للترويج عن الإمارة كمكتفى للسياحة العائلية. كما نظمت برامج ترفيهية كحلل زواج تقليدي وعروض للصقور والأطعمة الشعبية ورسومات الحناء، إضافة إلى فرق



جناح قطر



جناح لبنان

الماضي..

أما الخطوط التونسية فوُتعت عقداً مع دائرة الطيران المدني لتسيير رحلات دورية من تونس إلى دبي كما قال رؤوف بدر الدين المدير المركزي لجمعية كليبواترة السياحية. وأوضح أنه تم عقد إتفاقيات مع 100 شركة سياحية محلية وخليجية لترويج منطقة «نقطة» التونسية التي تعتبر من المناطق الجذابة.

أما «مصر للطيران» فطرحت برامج جديدة للسائحين من الإمارات، مؤكدة أن لا زيادة على أسعار تذاكر السفر خلال الصيف.

كذلك روجت «طيران الخليج» العديد من العروض من بينها فتح خط إلى نيبال وصمغاء، وتسيير رحلتين مباشرتين من أبو ظبي إلى الدار البيضاء، فضلاً عن عروض ترويجية للمسافرين إلى لندن وبيروت والقاهرة ولارنكا وتركيا.

وافتتح الشيخ أحمد بن سعيد خلال أيام العرض، مكتب الخطوط الجوية القطرية الجديد في دبي وهو الأول لشبكة مكاتب الشركة خارج الدولة. وأكد أكبر اليانكر الرئيس التنفيذي لـ«القطرية»، أنه تم تخصيص مبلغ 400 مليون دولار لتطوير وتحديث الخطوط القطرية خلال السنوات الخمس المقبلة ومن ضمنها زيادة الأسطول من 9 إلى 15 طائرة خلال العامين المقبلين. وأشار اليانكر إلى أن «القطرية» هي إحدى أسرع الشركات نمواً في المنطقة، وقد زاد عدد الركاب خلال الفصل الأول من العام الحالي بنسبة 59 في المئة مقارنة بالفقرة نفسها من العام السابق.

الغداق: توسع

إغتمعت فنادق دبي فرصة المعرض لترويج برامجها في فترة الصيف انطلاقاً من مشاركتها القوية بمعارض الصيف، وهو أحدث مهرجان للإمارات تسمى من خلاله إلى



موهبيدي إن كراون بلازا - أبو ظبي

تحقيق نسب إشغال جيدة خلال هذه الفترة. جناح مجموعة «الإمارات» عرض مشروع البناء الذي يعد أول منتجع سياحي يبيش في الإمارات يجري الإعداد له يتحو 12.5 مليون دولار، ويقام على مساحة 16 مليون متر مربع، ويتم تخصيص 98 في المئة من المساحة الإجمالية لإقامة محمية طبيعية تمثل اللوح الرئيسي للمنتج. كما وقع الشيخ أحمد بن سعيد على عقد إنشاء فندق رويال ميراج بيتش في دبي على شاطئ الجميرا، الذي يضم 253 غرفة وجناحاً وتنتهي أعماله في نيسان/أبريل 1999.

وأشار ناصر النوييس رئيس مجلس إدارة شركة مروتاناه إلى أن الشركة تركز على منطقة الخليج بداية ثم الدول العربية، مشيراً إلى مفاوضات مع عدد من المستثمرين في سلطنة عمان وقطر والبحرين والفجيرة لإدارة مجموعة فنادق في تلك المناطق.

ووقعت مجموعة «هولديا» إن، عقد إدارة لفندق جديد في بر دبي يحمل اسم «هولديا» إن دبي. كما يتوقع افتتاح فندق «هولديا» إن داون تاونز دبي في الربيع

الأول من العام المقبل، وهو يضم 140 غرفة وطعام عدة ومركزاً للمؤتمرات. كما تعتزم مجموعة «هولديا» إن، إنشاء 18 فندقاً ومتجهاً في الإمارات ومصر والسعودية ولبنان وسلطنة عُمان والأردن. وفي لقاء مع صدي سلمان مدير التسويق والمبيعات وفي شدياق المدير العام لفندق «كراون بلازا» دبي (هولديا) إن كراون بلازا سابقاً، أكد على أهمية «الملتقى» وأشد بالشركة للمنظمة التي استطاعت بحكم خبرتها أن تجعل من المعرض الحدث السياحي الأهم في المنطقة.

وأعلنت مجموعة ماريوت العالمية عن خططها التوسعية التي تقضي بافتتاح 5 فنادق ومنتجعات مع نهاية العام 2000 في السعودية ومصر وأبو ظبي والأردن. وأكد سمير دفاق مدير التسويق والمبيعات الدولية لمناطق الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا في «ماريوت»، على الأهمية التي توليها «ماريوت» للمنطقة في إطار برنامج توسعها العالمي. وقد زادت نسبة مبيعاتها إقليمياً بنسبة 42 في المئة في العام 1997.

من جهتها أعلنت مجموعة «شيراتون» عن تقديم عروض خاصة للفصل الصيف لإجتذاب الخليجيين بأعداد كبيرة. كما أعلنت عن خطة لإفتتاح 7 فنادق في المنطقة مؤزعة بين مصر والسعودية والأردن وباكستان وجنوب أفريقيا.

وكشفت مجموعة «مريديان» في الشرق الأوسط عن إجراء توسيعات في فندق مريديان الجميرا لوصول إلى 500 غرفة ومركز للتسوق. وقد انتهت أعمال المرحلة الأولى من التوسيعات في مريديان أبو ظبي. وتسعى المجموعة لإدارة فندق في الفجيرة يبدأ بناؤه قريباً. ومع حلول العام 2000 سيزيد عدد فنادق «مريديان» بشكل نوعي منها 10 في القاهرة وأحد في الإمارات، إضافة إلى اثنين في سوريا ولبنان.

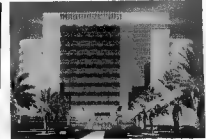
أما «ميداء ريجنيس» فشاركت كالعادة في «الملتقى»، وتحدث أندرو آشموور مدير



طيران الخليج



جناح رويال كاريبيان



مبنى Le Meridien Mina Seyahi الجديد على شاطئ الجميرا والبناء السياحي

يداً بيد مع المصنعين والعملاء



الخدمة ذات كفاءات السور السوفوي

تتمتع الشركة بخبرة واسعة في تقديم الخدمات الحاسوبية والتواصلية للشركات والمؤسسات الحكومية والخاصة. وتتمتع الشركة بكفاءات عالية في تقديم الخدمات الحاسوبية والتواصلية للشركات والمؤسسات الحكومية والخاصة.

مؤسسة الجريسي لخدمات الكمبيوتر والاتصالات
Jeraisy Computer & Communication Services



ص. ب. ٢٠٨٦ الفجر ٢١٩٥٧ المملكة العربية السعودية

هاتف ٨٩٨ ٦٠٠ - ج. (٩٦٦)

فاكس ٨٩٤ ٨٣٩٧ - ج. (٩٦٦)

ص. ب. ٢٨٢ حصة ٢١٩٦١ المملكة العربية السعودية

هاتف ٦٨٢ ٩٣٣٣ - ج. (٩٦٦)

فاكس ٦٩١ ٥٨٢ - ج. (٩٦٦)

ص. ب. ٦٦٦٠ الرياض ١١٥٩٥ المملكة العربية السعودية

هاتف ٥١٢٣ ٠٠١ - ج. (٩٦٦)

فاكس ٥١٩١ ٥١٢٣ - ج. (٩٦٦)



جناح «الاقتصاد والأعمال»



السحب على جوائز الإستثمار وبدو روز ماري شارب (روبال كاربييان) - اليمين - والزميل كمال قازان

«الاقتصاد والأعمال»: مشاركة مميزة

للعام الرابع على التوالي كان لـ «الاقتصاد والأعمال» حضور مميز في «الملتقى 98» تمثل في جناحه الذي إستقطب زواراً وفي عددها الخاص عن «السياحة العربية» الذي ترك أصداء إيجابية نظراً إلى شموليته. وازتماً مع الملتقى اجرت «الاقتصاد والأعمال» السحب بالقرعة على إستثمار «السياحة والسفر» 1998، خلال حفل عشاء في للصعود (منطقة حنّا)، دعت إليه اللجنة ولخطمته شركة «نت تورز» المناول الرسمي للمعرض.

حضر الحفل جمع من العارضين ورعاة الإستثمار وهم: روبال كاربييان والخطوط الجوية البريطانية اللذان قدما رحلة لشخصين إلى جزر الكاريبي، شركة IBM التي قدمت جهازاً Thinkpad 380، فندق حياة ريجنسي دبي الذي قدم غرفة رئيسية لمدة أسبوع. ومن الجوائز الأخرى كانت إقامة لمدة 3 أيام في جناح فخم في فندق Century Park في لبنان مع عشاء بحري فاخر لشخصين. إيجار سيارة لمدة أسبوع في لبنان ثمنه شركة Prestige، إشتراك لمدة سنتين في «الاقتصاد والأعمال»، أما الراعيون فكانوا على النحو التالي: جائزة الروبال كاربييان والخطوط الجوية البريطانية: عمران رياض المالك، مؤسسة العزة للتجارة، جدة - المملكة العربية السعودية.

● جائزة IBM

هاني المسامي، البنك الأهلي التجاري، بيروت - لبنان

● جائزة الحياة ريجنسي:

مناج عبد الله المسلم، بنك الرياض، الرياض - لمملكة العربية السعودية

● جائزة Century Park

خلال السحب وبيعت من اليمين: أحمد تاج الدين (السلور التلفزيوني عن الشركات العربية في الخطوط الجوية البريطانية، أود تمعت في مناسبة مرفوعة على ستراتجيه برنش أروايز في تكليف إصمغاهم بالسافر العربي)، كمال قازان، ماريان سيكيرا (روبال كاربييان)، روز ماري شارب، ديهي سمرز (تكتشف العالم للتسويق)، الزميلان رندى أبو زكي وسلام الحوا.

توفير خدمات المناولة والحجوزات. وقال رئيس الشركة عبد الحكيم بدور، «إستطاعت دبي من خلال «الملتقى 98» إبراز حضورها السياحي وإستقطاب هذا العدد الضخم من صنّاع القرار السياحي والشركات وللمهتمين، مما يدل على مركزها القيادي في هذا القطاع.

كما عملت «العالمات العربية» التي تعنى بإدارة الخدمات السياحية في مجموعة «طيران الإمارات» على ترويج دبي كمركز لسفريات الحوافز. وشهدت خلال السنة الماضية زيادة 40 في المئة في هذا المجال.

وشاركت «الفا تورز» كعادتها تحت جناح دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي وأبرعت مقدماً مع شركة يابانية لتبادل 300 سائح من اليابان إلى دبي وعلى العكس.

«كازينو لبنان» مع شركائهما مجموعة إيليا. وأعلنت شركة «غولدن تولىب» العالمية للفنادق عزمها لإفتتاح مكتب إقليمي في دبي خلال الأشهر القليلة المقبلة لإدارة نشاطها في الشرق الأوسط الذي يشمل أبو ظبي ودبي وعُمان ومصر وبيروت. وذكر أمين مكرزل المدير للتدب في الشرق الأوسط أن الشركة تجرى مفاوضات مع عدد من الفنادق المحلية لنح بعضها إسمها لتجاري وإدارة البعض الآخر، علماً أن الشركة تدير نحو 380 فندقاً في 60 دولة.

وكالات السفر

وفي مجال وكالات السفر والسياحة لعبت «نت تورز» المناول الرسمي لـ «الملتقى» دوراً بارزاً في إنجاح فعاليات المعرض وفي

التسويق في المجموعة عن خطط توسعية في الإمارات.

وفي سياق مشاركة «راديسون ساس» في الملتقى تحدث إدوار شفيها مدير عام الفندق في أبو ظبي عن تطور المفهوم السياحي المائل في الخليج والغورة الاقتصادية التي تشهدها البلاد، مما أدى إلى بروز سياحة الأعمال وبالتالي إنتشار الشقق المجهزة الفندقية «بريدانس».

وللسنة الثانية على التوالي شاركت «لندن كلبس» (London Clubs) إنترناشونال في «الملتقى»، وهي لأعب أساسية في مجال صناعة الألعاب، وقد إحتفظت بصلوات وثيقة مع الشرق الأوسط عموماً ومع دبي خصوصاً، حيث دعت المسابقات لسنوات عدة، وتميز حالياً

رئيس «روتانا»، ناصر النويس:

التأثيرة أهم عائق أمام السياحة العربية



كما يؤكد على أهمية عاملي الأمن والاستقرار والذين أسهما على نحو فاعل في تطوير السياحة ودعمهما إلى جانب إستحداث أساليب جديدة مثل مهرجانات التسوق والسياحة الصحراوية والرياضات البحرية، والتي إستقطبت بدورها أعداداً كبيرة من السياح.

السياحة العربية

وأعرب رئيس روتانا عن اعتقاده بأن المستقبل أمام السياحة العربية سيكون واعداً، وذلك لزيادة الإقبال على الإستثمار في هذا القطاع الحيوي خلال الأعوام الأخيرة، وما رافق ذلك من قيام الدول العربية بتطوير أنظمتها وقوانينها لتشجيع هذا الإستثمار، وأخيراً الدور النشط الذي يقوم به القطاع الخاص في هذا الاتجاه، ففي مصر حقق قطاع السياحة تطوراً كبيراً على الرغم من بعض المشاكل السياسية العابرة. وفي لبنان حقق قطاع السياحة قفزات نوعية كبيرة على المستوى العربي من حيث البنية التحتية وارتفاع عدد الفنادق على الرغم من بقايا آثار الحرب.

وربط النويس ما بين إزدهار السياحة وإنتعاشها في الوطن العربي والاستقرار والأمن السياسي، وقال أن العاملين الآخرين هما مطلب ملتح وضروري لجذب السياحة الخارجية، ودعا في الوقت ذاته إلى ضرورة تعزيز السياحة العربية البينية.

معوقات السياحة العربية

وعلى الرغم من التغيرات الإيجابية التي يشهدها قطاع السياحة في الدول العربية والإهتمام المتزايد من قبل حكوماتها، إلا أن الأمر مرتبط بضرورة إزالة المعوقات القائمة، ولعل أبرزها إن لم يكن أهمها على الإطلاق، هو تأشيرات السفر كما يقول النويس. ويضيف أن تأشيرات السفر تقف حجر عثرة

«الإقتصاد والأعمال» إزاء مستقبل السياحة في الوطن العربي خلال الأعوام القليلة المقبلة. وبحسب ما ذكره فإن ثلاثة عوامل رئيسية تضاعفت لدعم هذا القطاع الحيوي في البلدان العربية وهي:

- 1 - إقبال هذه الدول على الإستثمار في المنشآت والمشاريع السياحية.
- 2 - تبني أنظمة وقوانين جديدة لدعم هذه الإستثمارات.
- 3 - مبادرة القطاع الخاص في القيام بدور إستثماري فاعل.

السياحة في الإمارات

وعزا النويس أسباب نجاح السياحة في الإمارات إلى الدعم والإهتمام من قبل رئيس الدولة الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان وكذلك بقلية حكام الإمارات وخصوصاً الشيخ مكتوم بن راشد والشيخ محمد بن راشد آل مكتوم. وقال أن هذا الإهتمام وما رافقه من تطوير للبنية التحتية وإقامة للمنشآت السياحية كان سبباً رئيسياً وراء تطوير هذا القطاع.

ويضيف: «أعتقد أن هناك إمكانية لتطوير المزيد لسياحة في ظل وجود مناطق جميلة يمكن تحويلها إلى مناطق سياحية خلابة مثل الجزر في أبو ظبي وإمارة الفجيرة وغيرها».

سر نجاح «روتانا»

في الكفاءات البشرية

معرفتنا بالتقاليد العربية

تميزتنا عن سلاسل الفنادق العالمية

يعتقد السيد ناصر النويس رئيس شركة روتانا، أن إختيار الكفاءات البشرية هو السر وراء النجاح الذي حققته شركة روتانا خلال الفترة الزمنية القياسية. «فالإنسان هو محور أي عمل ناجح وهو الإستثمار الحقيقي لأن الموجودات من دون كفاءات بشرية قادرة، إدارتها لا تساهي شيئاً. هذه هي فلسفة ناصر النويس في إدارة الأعمال والتي كانت سبباً رئيسياً وراء تحقيقه للنجاح وأحد أثلوه الآخر في معظم المناصب التي شغلها في حياته المهنية.

والنويس شغل منصب رئيس شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق لسنوات عديدة تمكن خلالها من تطوير أعمالها على نحو كبير وتحقيق النتائج الإيجابية الماهرة. كما شغل منصب وكيل وزارة المالية بمساندة في ذلك خبرته الإقتصادية الطويلة. وهو رجل يحب التحدي وطموحاته لا تعرف الحدود، فقد استطاع ومنذ تسلمه لشركة روتانا أن يرتقي بها على سلم النجاح إلى النحو الذي وصلت إليه، بحيث أصبح لها فروع في الإمارات ولبنان والبحرين.

روتانا اليوم التي زالت تعتبر فتية بل وحيطة العهد، أصبحت واحدة من أقوى شركات الفنادق في الإمارات، وخدماتها تضاهي من حيث الجودة أرقى الشركات العالمية في هذا المجال. ولدى روتانا جدول أعمال حافل بالفطط والمشاريع، فهي قد عقدت العزم على تنفيذ مشروع كل عام وذلك في إطار خطة مدروسة لزيادة عدد الفنادق التابعة لها.

ومن أداء القطاع السياحي في دولة الإمارات العربية المتحدة، يقول ناصر النويس أن هذا القطاع قد حقق قفزات نوعية خلال السنوات العشر الماضية، للدرجة التي بلغ معها عدد الغرف الفندقية 15 ألفاً في نهاية العام 1997.

وعرب عن تتأوله في حديثه إلى

دعوة المساهمين إلى جمعية عمومية غير عادية

إن مجلس إدارة بنك لبنان والخليج ش.م.ل. في اجتماعه المتعقد بتاريخ ١١ أيار ١٩٩٨ قرر دعوة مساهمي بنك لبنان والخليج ش.م.ل. لحضور الجمعية العمومية غير العادية للمساهمين التي ستعقد في مركز المصرف الرئيسي في بيروت - شارع ليون يوم الاثنين الموافق في الخامس عشر من شهر حزيران ١٩٩٨ الساعة الثانية عشر ظهراً للداول في جدول الأعمال التالي

- ١ - زيادة رأس مال المصرف من ٢٢.٥٠٠.٠٠٠.٠٠٠ ليرة لبنانية إلى ٣٠.٠٠٠.٠٠٠.٠٠٠ ل.ل. (ثلاثين مليار ليرة لبنانية).
- ٢ - تعديل مواد النظام الأساسي بما يتفق والتعديلات المطلوبة.
- ٣ - أمور متفرقة.

مجلس الإدارة
الرئيس

دعوة المساهمين إلى جمعية عمومية عادية سنوية

إن مجلس إدارة بنك لبنان والخليج ش.م.ل. في اجتماعه المتعقد بتاريخ ١١ أيار ١٩٩٨ قرر دعوة السادة المساهمين لحضور جلسة الجمعية العمومية العادية السنوية التي ستعقد في مركز المصرف الرئيسي في بيروت يوم الاثنين الموافق في الخامس عشر من شهر حزيران ١٩٩٨ الساعة العاشرة قبل الظهر، للداول في جدول الأعمال التالي:

أولاً: الاستماع إلى تقرير مجلس الإدارة السنوي عن أعمال وحسابات المصرف للسنة المالية المنتهية في ١٩٩٧/١٢/٣١ وإلى التقرير الخاص بالنصوص عنه في المادة ١٥٢ الفقرة الرابعة من قانون النقد والتسليف وإلى التقرير الخاص بالنصوص عنه في اللادتين ١٥٨ و ١٥٩ من قانون التجارة.

ثانياً: الإطلاع على للبرزنتية العمومية الوقوفة بتاريخ ١٩٩٧/١٢/٣١ وحساب الأرباح والخسائر العائد لعام ١٩٩٧.

ثالثاً: الاستماع إلى تقرير مفاوضات الرقابة للنصوص عنها في المادة ١٧٥ من قانون التجارة وإلى التقرير الخاص بالنصوص عنه في المادة ١٥٨ من قانون التجارة والمادة ١٥٢ من قانون النقد والتسليف.

رابعاً: المصادقة على ميصوع التقارير وعلى ميزانية السنة المالية لعام ١٩٩٧ وحساباتها وإجراء دمة رئيس وأعضاء مجلس الإدارة عن إدارتهم خلال هذا العام.

خامساً: تحديد بدل حضور أعضاء مجلس الإدارة لعام ١٩٩٨.

سادساً: تخصيص نتائج أعمال المصرف لسنة ١٩٩٧.

سابعاً: إعطاء الترخيصات القانونية الخاصة بالنصوص عنها في اللادتين ١٥٨ و ١٥٩ من قانون التجارة والترخيصات للنصوص عنها في المادة ١٥٢ فقرة ٤ من قانون النقد والتسليف.

ثامناً: انتخاب مجلس إدارة جديد لمدة ثلاث سنوات تنتهي مدته بتاريخ انعقاد الجمعية العمومية العادية السنوية التي ستعقد بحسابات عام ٢٠٠٠.

تاسعاً: تعيين مفوض مراقبة لمدة ثلاث سنوات وتحديد مخصصاته السنوية وتثبيت تعيين مفوض المراقبة للسنوات الثلاث اللاحقة وللإفقة إلى الخصصات التي تقتاضها والمصادقة على تقاريره للخدمة إلى المصرف الأساسية والإضافية والخاصة.

عاشراً: أمور متفرقة

هذا ويحق لكل مساهم الاشتراك في الجمعية العمومية أو انتخاب ممثل عنه على أن يكون هذا للممثل نفسه مساهماً. علماً أن كافة الوثائق والتقارير نوع مركز الشركة قبل خمسة عشر يوماً من موعد الاجتماع.

مجلس الإدارة
الرئيس

أمام تطوير السياحة العربية البينية، وتحول دون تطورها على النحو الذي يوجد في أوروبا على سبيل المثال.

ويشير إلى أن الكيفية التي يتم معها استقبال السائح العربي منذ وصوله مطار الدولة التي يقصدها يهدد مسالة على توجة عالية من حيث الأهمية، معرباً عن أسفه لعدم إيلاء بعض الدول العربية هذا الجانب الاهتمام الكافي، ويقول أن السائح يجب أن يلقي القبول والترحاب نفسهما اللذين يلقيهما في موطنه.

وأشار النوييس أيضاً إلى أهمية إقامة المؤتمرات السياحية والمعارض التي تسهم بشكل فاعل في زيادة التعاون بين المستثمرين في الدول العربية وإقامة المزيد من المشاريع الإستثمارية لدعم هذا القطاع.

تجربة روتانا

وفي معرض رده عن تقييمه لتجربة شركة روتانا التي استطاعت، وفي غضون فترة قياسية مدتها خمسة أعوام، إدارة أكثر من خمسة عشر فندقاً موزعة ما بين الإمارات ولبنان والبحرين، وقال أن السوراء النجاح الذي حققته الشركة هو العنصر البشري.

وأوضح رئيس روتانا أن جميع مؤسسي الشركة هم ذوو خبرة وكفاءة في العمل الفندقى سواء محلياً أو عالمياً، إذ تفرغ معظمهم من معاهد مشهورة في هذا المجال.

ويقول أن الخبرة، وبخاصة في العمل الفندقى، هي مطلب ملح لإنجاح عمل وهذا كان سبب نجاحنا في منطقة تتسم بالنافسة الشديدة على الاداء، وتتمتع بمعظم الشركات العالمية للخصخصة في إدارة الفنادق.

ويؤكد النوييس أن إدارة شركة روتانا لفنادقها المختلفة لا تقل من حيث الكفاءة والخدمة عن مثيلاتها التابعة لسلاسل الشركات العالمية، بل وتحظى روتانا بمصافة تفاضلية تميزها وتخصها وجدها وهي إلمامها بثقافة التقاليد العربية وقررتها على التعامل معها على نحو أفضل وأكثر تميزاً.

مشاريع مستقبلية

وعن مشاريع روتانا المستقبلية في المنطقة يقول ناصر النوييس أن روتانا تخطط لإقامة فندقين أو ثلاثة فنادق خلال العام الحالي. كما تخطط لإقامة مشروع كل عام، وذلك خلال الأعياد العنسية القبلية، وأعرب عن أمله أن تتخفف الماحداث التي تجريها الشركة مع العديد من المستثمرين عن نتائج إيجابية، وأن ترى هذه للشروعات طريقها إلى النور في القريب العاجل. ■



Crono



Torus



Ionica

ساعات بارميجياني

تدخل أسواق الخليج بقوة فرايم: مجموعة بarmيجياني تضم تحفاً نادرة وكفالة 10 سنوات لضمان الجودة

مها تُعد بحق قطعة فنية نادرة وغير متكررة. ويضيف فرايم: «ولأنها قطع فنية فائها لا تعرض في الحلات التجارية ونقاط البيع، بل يقام لها معارض مصغرة خاصة يدعى لها بعض من أثرياء العالم ومحبي هذا النوع من الساعات».

وتتمثل «ستارتايم» حالياً وبشكل حثيث على إدخال ساعات «بارميجياني» إلى أسواق المنطقة وإيجاد السبيل المناسب ومتابعة التسويق والترويج.

وجديد «بارميجياني» هو «تورس» و«تورس» Torus وهي ساعة يد بقطر 40 ملم أوتوماتيكية تعتبر تحفة فنية لروعة التصميم والتفاصيل الداخلية الدقيقة، وهي متوفرة بالبلاتينيوم 950، الذهب الأصفر والزهرى ذو 18 قراطاً، وقاعدتها شفافة بحيث يستطيع المرء رؤية الحركة بداخلها.

أما ساعة «إونيكا» Ionica وهي ساعة يد رجالية بشكل «تونو» Tonneau أوتوماتيكية تعمل بالتدوير اليدوي الذي يخدم لمدة ثمانية أيام، تحتوي على مؤشر للوناني و«أجنده»، وهي متوفرة بالبلاتينيوم 950 والذهب الأصفر والزهرى ذو 18 قراطاً.

وساعة «كرونو» Crono وهي أيضاً ساعة يد رجالية بقطر 40 ملم، أوتوماتيكية أنيقة جداً وتصميمها يجمع ما بين الدقة والتفصيل تحوي على ثلاثة مؤشرات داخلية للوقت والتاريخ وقاعدتها شفافة بحيث يمكن ملاحظة الحركة الداخلية فيها، وهي متوفرة بالبلاتينيوم 950 والذهب الأصفر والزهرى ذو 18 قراطاً.

وبحسب ما أوضح فرايم فإن إنتاج «بارميجياني» المميز لا يتجاوز الـ 600 ساعة سنوياً، فهو يتعامل مع 60 فنياً يعملون ويصنعون معه الساعات بالطريقة اليدوية الحرفية التقليدية، وينتجون فقط الساعات التي ليكناتيكية التي تعتمد على حركة اليد وتلك التي تدار يدوياً.

ويقدم بarmيجياني كغالة على ساعاته مدتها عشرة أعوام، الأمر الذي يشكل تحدياً حقيقياً في عالم الساعات.

يذكر أن معرض جنيف السنوي للساعات قد وجّه دعوة لـ «بarmيجياني» للمشاركة. ■



فرايم

أماها في تصنيع قلب وميكانيكا الساعات. وهكذا بدأ بarmيجياني في تصنيع مجموعة الخاصة من ساعات اليد للرجال والنساء إلى جانب ساعات المكاتب والساعات الفريدة النادرة التي يتم تصنيعها بناءً على طلبات خاصة. كما استمر بتجديد الساعات القديمة النادرة التي يعود تاريخها إلى عصر النهضة.

وما تمتاز به مجموعته هو حرفيتها اليدوية قلباً وقالباً، الأمر الذي يتطلب دقة كبيرة ويجعل أسعارها مرتفعة، فأسعارها تبدأ بـ 17 ألف دولار لساعة اليد، أما ساعة المكاتب Table Clock فتبدأ أسعارها بـ 150 ألف دولار.

إلى ذلك، يقول السيد نهاد فرايم رئيس شركة ستارتايم الذي تم تعيينه ممثلاً إقليمياً لساعات بarmيجياني في منطقة الخليج العربي، أن مجموعة بarmيجياني كانت محط إعجاب وتقدير من قبل العملاء لأن كل قطعة

العراقة، الجمال الأخاذ، الدقة للتناهية روعة التصميم هي أكثر ما يميز ساعات «بارميجياني» و«بارميجياني» هي جديد عالم الساعات السويسرية ذات السمعة العريقة.

وبarmيجياني هو واحد من أبرز صانعي الساعات السويسرية على مدار الـ 150 عاماً للماضي للندرجة التي لقب معها «بأبيدي» سويسرا الذهبية، وحين يوصف شخص ما بهذا اللقب في بلد يتسم بالبنافسة الشديدة في صناعة الساعات، فإن ذلك له دلالة واحدة فقط أنه من أفضل الصانعين إلى لم نقل الأفضل. لكن بarmيجياني خلال كل هذه الأعوام كان أشبه بالفتان الذي اختار أن يرسم شريطة أن ينتهي لومحله بعناية فائقة.

عكف بarmيجياني خلال هذه الفترة على تصنيع الساعات الثمينة والنادرة التي تعد من التحف الفنية الرائعة في عالم الساعات، والتي يقف المرء متعجباً أمامها لروعتها. غير أن هذه الساعات لم تكن لأشخاص عابيين وإنما لملوك ورؤساء وسلاطين وكبار الشخصيات. فهي مزيج ما بين الدقة والتفصيل اليدوي وما بين الأجل الثمينة، الأمر الذي جعل لها إرثاً ما بين اللبدين والأربعة ملايين دولار.

وبarmيجياني يختار دوماً طرق التعلق لأن صناعة الساعة بالنسبة إليه هي أشبه ما يكون بعزف مقطوعة موسيقية عذبة تتجسد فيها أجمل المعاني. وكما هي الموسيقى متناغمة... كانت ساعات بarmيجياني متناغمة تجمع ما بين الجودة الداخلية ورفاعة الطرز الخارجي. روعة إنتاج كانت وراء إلحاح مؤسسة ساندوز Sandoz foundation إلى ضرورة إصدار مجموعة ساعات تحمل اسمه وخصوصاً بعد سنوات الخبرة الطويلة التي

مركز سعد الطبي



نحن نعتني بكم



● قسم الأشعة.

- التشخيص المبكر لأورام الثدي.

- مقطعية.

- قياس مشاشة العظام

- موجات فوق الصوتية.

● قسم العلاج الطبيعي وعلاج آلام الظهر والمفاصل.

● عيادة النساء والولادة وعلاج العقم.

● عيادات الأمراض الجلدية والتناسلية وأمراض الحساسية.

● عيادات طب الأسرة.

● رجال بيضاء، ست عمرة ساعة مؤتمنة ١٢٠٠٠٠ - ١٢٠٠٠٠ ساعة، بما في ذلك يوم الجمعة

● قسم المختبرات.

- تحليل عينات الدم

- فحوصات الحساسية بأنواعها

- فحوصات الكيمياء بالكمال وتحاليل الدم

- جميع فحوصات الهرمونات

● أحدث ما توصل إليه العلم

في الأجهزة العلاجية

والطب التشخيصي.

● عيادة الأمراض الباطنية وأمراض القلب.

● عيادة جراحة العظام والمفاصل.

● عيادة الأنف والأذن والحنجرة وقصور السمع.

● قسم الأسنان ومختبر متكامل.

● عيادة أمراض الجهاز الهضمي ووحدة

المناظير.

● عيادة طب وجراحة العيون.

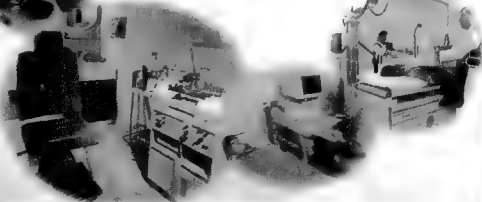
● عيادات الأطفال.

● عيادة جراحة المسالك البولية.

● أطباء استشاريون مقربون بالولايات المتحدة

الأمريكية والدول الغربية.

- عناية طبية فائقة



ص.ب. ٣٠٣٥٣ - الخبر ٣١٩٥٢ - المملكة العربية السعودية

تلفون: ٥٥٦٥-٨٩٩ / فاكس: ٠٨٩٢-٨٩٥ / تليكس: ٨٧٢١٧٧ صانع إس جي

الخبر - الشارع الثامن والعشرون - غرب شارع الملك عبد العزيز



الدير الإقليمي لمبيعات فورد في الشرق الأوسط روبرت مارتن (Robert Martin)

المدير الإقليمي لفورد الشرق الأوسط مارتن: طموحنا في 2006 15 في المئة من السوق

التقت «الاقتصاد والأعمال» المدير الإقليمي الجديد لعمليات فورد في الشرق الأوسط روبرت مارتن (Robert Martin)، الذي أوجز خطة الشركة للسنوات العشر المقبلة، وهنا الحوار:

■ للوصول إلى 15 في المئة من السوق في حلول السنة 2006. وقد زادت مبيعاتنا من 4,6 في المئة في العام 1996 إلى 5,7 في المئة في العام 1997.

■ يشهد مكتب فورد الإقليمي في دبي حركة نشطة منذ تأسيسه في العام 1993. فما هي الخطوط العريضة لخطة التوسع؟
□ يلعب مكتب دبي دوراً كبيراً في دعم الوكلاء لمتابعة تسويق السيارات والحفاظ على رضا الزبائن وتأمين خدمة ما بعد البيع. وهذه كلها عناصر مهمة للتأكد من تحقق خططنا التوسعية.

وسيتوسع المكتب وضم المزيد من الأشخاص إليه لتغطية حاجات سوق متنامية تشمل دول مجلس التعاون الخليجي، لبنان، سوريا، الأردن، مصر، تونس، المغرب والجزائر. كما أننا سنقيم مركزاً للتدريب في المنطقة الحرة في جبل علي ونسعى إلى إقامة مراكز خاصة بنا خارج المدن الكبرى تسهلاً للزبائن.

■ السيارات المستعملة سوق قائمة بذاتها. فهل أن فورد تجد فرصة لها في هذا المجال؟

□ بصراحة، نحن نفتقر إلى الخبرة في هذا المجال. لكنني اعتقد أن بيع سيارات مستعملة في حال شبه جديدة من شأنه أن يزيد من عدد زبائن فورد من دون أن يؤثر في مبيعات السيارات الجديدة.

■ ما هي أقوى أسواقكم في المنطقة وأي خدمات إضافية تقدمونها إلى زبائنكم؟
□ السعودية هي السوق الأكبر. وهي تشكل مع دول مجلس التعاون الخليجي 70 في المئة من مبيعاتنا في المنطقة.

و نحن نقدم، في كل دول الخليج كفاءة 3 سنوات و36 ألف ميل (50 ألف كيلومتر) على كل سيارة وشاحنتنا. ■

ومساعدة وكلائنا ليصبحوا في وضع أفضل وكسب المزيد من رضا الزبائن.

■ ما هي الخطوات العملية التي ستتبعها في ظل جو المنافسة القائم في المنطقة؟

□ القيام بمبادرات ملموسة مثل تبسيط السيارات بشروط أفضل وخفض أسعار بعض السيارات وخفض أسعار قطع الغيار بهدف إعطاء الزبائن أفضل ما يمكن مقابل ما يدفعونه.

يذكر أن أسعار قطع الغيار قد انخفضت بنسبة 20 في المئة منذ سنتين، وهي أصبحت في مستوى السيارات المنافسة.

كما أننا نؤمن لزبائننا أوسع اختيار ممكن لأننا نقدم لهم كل أنواع السيارات من الصغيرة إلى الفخمة الكبيرة.

■ ما حصصة السوق التي تسعى للحصول عليها؟

□ لدينا خطة لعشر سنوات تهدف

■ كمدير إقليمي لعمليات فورد في الشرق الأوسط، ما هي أولوياتك؟

□ أمامي ثلاث أولويات وسأسعى جاهداً للتجاذب في كل منها:

1- إكمال العمل الكبير الذي بدأه زملائي منذ العام 1993 (عند افتتاح مكتب فورد الإقليمي في دبي).

2- إحيات وجودنا بفعالية في سوق السيارات الصغيرة والبيك أب وتركيز مجهوداتنا في فئة السيارات الكبيرة وكراون فيكتورياء، «غران ماركسي»، والرياضية «أكسيديشن» و«نافيغيتور».

وقد اتبعنا منذ بداية السنة سياسة جريئة في تسعير سياراتنا لإنتاج كل سيارة في فئتها حتى السيارات الجديدة (أكسيديشن و«نافيغيتور») التي عرضت في أواخر العام الماضي في معرض السيارات في دبي والرياض.

3- زيادة مبيعاتنا وحصصتنا من السوق

بيدس للعلاقات العامة في فورد الشرق الأوسط

أعلن روبرت مارتن، المدير للتدريب في فورد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عن تعيين مروان بيدس في منصب مدير العلاقات العامة كدليل على جدية فورد في تنمية أعضائها في هذه المنطقة.

وأعرب بيدس عن سعادته للانضمام إلى فريق فورد في مثل هذه الأوقات للفرصة.

وتوقع مارتن أن يلعب مروان دوراً كبيراً في تعزيز سمعة فورد كاتحادية شركة مصنعة للسيارات المثبتة ذات الجودة العالية.

مروان بيدس، مدير العلاقات العامة الجديد في فورد الشرق الأوسط



إليك جراندي شيروكي
ذات القيمة الحقيقية



طراز جديد وخاص... جيب جراندي شيروكي TSi

لأكثر من سبب، ظلت جيب جراندي شيروكي تعني دائماً الصفة الرابعة.
والآن، يمكنكم الحصول على مميزات أكثر بكثير مع طراز TSi... الذي لن يتكرر أبداً.

إبتداءً من

١٠٩,٠٠٠ ريال

(السعر لا يشمل رسوم اللوحات والتسجيل)

جيب

لا جيب... لا جيب

الرجاء الإستمسار عن نظام التأجير المنتهي بالتملك ونظام الإستهلاك

* نستخدم أرمية الأمان دائماً ونذكر أن القعد الخلفي هو أفضل مكان لسلامة الأطفال. جيب هي علامة تجارية مسجلة لصالح كرايسلر كوربوريشن

الشركة العربية المتحدة للسيارات



مركز خدمة العملاء

البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com

البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com

البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com



البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com

البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com

البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com

البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com

البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com

البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com

البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com

البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com

البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com

البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com

البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com
البريد الإلكتروني: info@uaecc.com



باسات في 6 الجديدة في السعودية

الناغي موزعاً في السعودية حافلات وشاحنات هيونداي

إحتفلت مؤسسة محمد يوسف ناغي للسيارات في مركز جده الدولي للمعارض بمناسبة حصولها على حق توزيع حافلات وشاحنات هيونداي الكورية في السوق السعودية، في حضور رئيس شركة هيونداي (بي جي بارك) وجمهور غفير من رجال الأعمال والإعلام.

وفي رده على أسئلة الصحافة قال بارك: «رغم الأزمة التي مزّت بها منطقة جنوب شرق آسيا، فإن شركة هيونداي والتي تعتبر من أكبر الشركات في كوريا الجنوبية ما زالت تحقق أرباحاً سنوية بنسبة 20 في المئة، كما أنها إتجهت إلى إتباع سياسة التصدير لتخفي تلك الصعوبات».

والشركة ملتزمة بتتفيذ عملية الهيكلة والتطوير منذ العام 1995 بصرف نحو مليار دولار على الأبحاث والتطوير، وذلك على الرغم من تراجع البيعات في السوق المحلية.



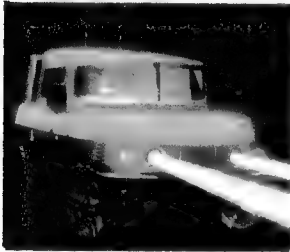
تعتبر فولكسواغن بين أول 4 متجنين للسيارات في العالم بعد إنتاجها 2,3 مليون سيارة وتحليتها 115 مليار مارك ألماني خلال سنة.

وتمكّنت فولكسواغن من مضاعفة مبيعاتها في دول مجلس التعاون الخليجي خلال السنة الماضية، عبر تقديمها تشكيلة واسعة لكل الفئات.

وتتطلع فولكسواغن في تفاؤل إلى إطلاق سيارة باسات في 6 الجديدة في السعودية، التي تعتبر قمة موديلاتها يعد بولو وغولف الجديدة وأم بي بي في.

هيونداي: مصنع تجميع في السعودية

شركة هيونداي الكورية للسيارات تدرس إمكانية إنشاء مصنع لتجميع منتجاتها في منطقة الشرق الأوسط، بالتعاون مع شركة محمد يوسف ناغي للسيارات السعودية. وذكر رئيس المؤسسة محمد يوسف ناغي، أن التجميع لا يشمل الحافلات وحسب بل أشياء أخرى. وكانت مؤسسة ناغي حصلت على حقوق توزيع شاحنات وباصات هيونداي في السعودية.



تصميم ديفندر المتكاملة

50 سنة لاندروفر

والطراز الجديد يحترم البيئة

كان إحتفال لاندروفر البريطانية بالذكرى الخمسين لتأسيسها، مناسبة لكشف النقاب عن أن مصممي الشركة يعملون على تطوير طراز مستقبلي لسيارة ديفندر Defender. والسيارة الجديدة تحمل سمات لاندروفر وتستخدم مواداً خفيفة الوزن تكسب التحديت البيئية للقرن المقبل من دون أن تؤثر في أداء السيارة وإندفاعها الرباعي.

نتائج مشجعة لـ «فور»

حققت «فور» خلال الفصل الأول من هذه السنة مبيعات قياسية في الشرق الأوسط وشمال افريقيا، وصل مجموعها إلى 35 في المئة أكثر من الفترة ذاتها من العام الماضي. وكانت سيارة «فور» كراون فيكتوريا الأكثر مبيعاً، تليها «مركوري غران مارك» و. وسجلت «فور» أسكورت أكبر رقم لها حتى الآن. كما عززت أكسبيشن مركزها كإليسيارة الثالثة الأكثر مبيعاً في فور، وتمت مبيعاتها بنسبة 120 في المئة.

سويسرا

سرية المصارف وسر الساعات



ملك خاص

The Celebration of Time.

Parmigiani Mesure et Art du Temps is situated at Fleurier in the Jura mountains in the canton of Neuchâtel.

It is there that the master horologist Michel Parmigiani has celebrated time for more than two decades. His creations are pushed to the very limits of perfection.

He is known as *the horologist with hands of gold* because he shapes and engraves the noblest materials, transforming them into exceptional objects which give Time its true dimension again. In the 19th century Fleurier was a thriving centre of watch and clock



production, widely known for its *Chinese* watches exported to the Far East. Here Michel Parmigiani has brought together once more the best craftsmen in the horological world: draughtsmen, watch-makers, case makers, engravers, enamellers, repairers and watch restorers.

The craftsmen at Parmigiani are goldsmiths as well as skilled technicians. They all use their qualities of dexterity, sensitivity, patience and good taste to confirm the reputation of the *manufacture* as an unrivalled centre of excellence.

There are three sides to Parmigiani Mesure et Art du Temps. These are the restoration of old clocks and watches, the making of bespoke timepieces, and the creation of its own Parmigiani Fleurier Collection. Exclusive and limited in number, this Collection has been eagerly awaited by discerning admirers of art. It consists of wristwatches, pocket watches with complications, table clocks and *objets d'art*.



Indulging in a timepiece from Fleurier is to discover an art of living which combines heritage and tradition with innovation.

Owning a Parmigiani Fleurier timepiece is to recover a little of the time which today has become rarer and more valuable than ever.



Middle East Delegate - Startime Middle East Co.
1405 Arbi Tower Creek Road P.O. Box 15912
Dubai, U.A.E. T +971(4) 288850 F +971(4) 273302



PARMIGIANI
FLEURIER

Célébrer le Temps.

Parmigiani Mesure et Art du Temps SA
Manufacture - Rue de l'Hôpital 11 - CH-2101 Fleurier
T +41 32 862 66 30 F +41 32 862 66 31
Catalogues and price lists on request

سويسرا تساؤلات وأجوبة

تراجع تحت وطأة المنافسة الأوروبية والعالية، ويضربون البطالة مثلاً على العطل الذي أصاب النظام السويسري. باختصار، إنهم يصوّرون سويسرا وكأنها ولجت مرحلة الأفول.

بالطبع، هذا الكلام فيه الكثير من الغالة والتضخيم ومغايرة الواقع والحقيقة. فإذا كان صحيحاً أن سويسرا تعاني من مشاكل اجتماعية واقتصادية ومالية، فالصحيح أيضاً أنها حالة ككل أنظمة واقتصاديات العالم. البطالة في سويسرا تظل الأضعف مقارنة بما هي عليه في ألمانيا أو فرنسا. النظام المصرفي السويسري ما زال يجتذب الصناعة المصرفية العالمية التي تستمر في التوجه نحو سويسرا لمعرفتها أهمية هذه الساحة المالية كمقطب جذب لأموال العالم. كذلك، فإن تمويل التجارة الدولية يعود في جانب كبير منه إلى سويسرا ذات التقليد العريق في هذا النشاط الاقتصادي.

أما النظام السياسي، فإن السويسريين متعلقون به، لأنه الأكثر تلاؤماً مع البنية الديموقراطية والسياسية لهذا البلد الذي يتحدث أربع لغات.

وباختصار، أيضاً، فإن سويسرا تبذل، في أكثر من معيار، الفضل حالاً من غيرها رغم الحملات الإعلامية التي تتعرض لها وتصورها على أنها بلد لا يولي الأخلاق والمناقبة قيمة في مهادن الأعمال والأموال.

يبقى أن نعرف مستقبل العلاقة بين سويسرا والعرب. سويسرا، بفضل حيادها، لا تلعب دوراً سياسياً في شؤون العالم. لكنها، بسبب ذلك، تستضيف العشرات من المنظمات الدولية، والمنظمات الحكومية وغير الحكومية وتضطلع بدور كبير في حقل المبادرات الإنسانية.

وبين سويسرا والعرب قصة طويلة، إذ برتابونها لأنها بلد سياحي من الدرجة الأولى، ولأن خدماتها الفندقية وتجيزاتها المادية وإنفتاح شعبها وتسامحه واللغات الكثيرة التي يتكلمها، إضافة إلى جمالاتها الطبيعية... كل ذلك يشتملهم اليها، كما تشتملهم نشاطاتها المصرفية ومخازنها الفاخرة ومؤسساتها الإستشفائية ذات الكفاءة العالية.

إن، هذه العلاقة مرشحة لأن تدوم وتقوى. ولأن سويسرا تهتم بالعرب، فـ، الاقتصاد والأعمال تقدم لقرارها من رجال الأعمال والمصرفيين وأهل المبادرة والسياح وهواة الإكتشاف والسفر، للسنة الثالثة على التوالي، هذا الملف الذي يتناول بعض المسائل الخاصة بسويسرا والتي تثير انتباههم. ■

كثرت التساؤلات في الأعوام الثلاثة الأخيرة حول مستقبل النموذج السويسري. وراح العديد من المحللين والمراقبين والمذعن في علم الغيب يبشرون بأن دور سويسرا التقليدي قد انتهى.

يقولون أن البنية السياسية الداخلية للنظام السويسري لم تعد فاعلة في الزمن الحاضر. نظام الكانتونات الذي يعطي لكل مقاطعة سويسرية (كانتون) هامشاً واسعاً من حرية المبادرة وسن التشريعات وفرض الضرائب... ما زال يساهم في إضعاف الاتحاد الفدرالي الذي يجد نفسه عاجزاً عن المبادرة والتحرك والتأقلم مع نظام عالمي تحكمه العولمة، والتكتلات الاقتصادية والسياسية الكبرى.

ويقولون أيضاً أن الديمقراطية المباشرة التي تشكل صلب النظام السويسري أصبحت عائقاً في وجه التطور وحجة للصع والامتناع عن التحرك.

ويقولون أن بقاء سويسرا خارج الاتحاد الأوروبي، وخارج هذه السوق التي تضم الآن 15 بلداً خيار أحقر، فالإقتصاد السويسري، رغم أنه ينمو ويزدهر بفضل إمتداداته الأوروبية والدولية لن يقوى في المستقبل على المنافسة وبالتالي، فإن من الأفضل لسويسرا أن تتخلى عن خصوصياتها وأن تلتحق بالركب الأوروبي للإستفادة من حلول زمن العملة الأوروبية الموحدة.

ثم انهم لا ينسون أن يؤكّدوا، أن الخصوصية السويسرية بشأن النظام المالي والبنوك والسرية المصرفية وخدمة إدارة الثروات والأمن والطمأنينة لرأس المال... كل ذلك يؤكّدون أنه وإلى أي غير رجعة. فالقوانين المتكاثرة التي تسنها السلطات المختصة، أخذت بنزع جانب الإغراء الذي يتحلّى به النظام المصرفي - السويسري، وبالتالي فإن الساحة المالية السويسرية ستكون، في المستقبل، كغيرها من الساحات المالية الدولية. المنافسة الشرسة ستؤدي إلى تآكل دور سويسرا كوجهة مثالية للأموال الدولية المهاجرة التي تبحث عن فرص استثمارية وعن الاستقرار والتحكم حتى تنمو وتتكاثر.

يقولون كل ذلك، ويضيفون أن الاقتصاد يعاني من الكساد وأن السياحة تتراجع بسبب ارتفاع مستوى المعيشة والفداء. أما القطاعات الاقتصادية التي جعلت من سويسرا قوة إقتصادية كالصناعات الكيميائية وصناعة الأدوية والأدوات والآلات والليكر-والكترونيك والمسابعات والمجوهرات والمنتجات والسلع الفاخرة... فيقولون أنها

انضم الى عائلة البنك العربي.

For Private and Personal Banking services contact
your local branch, or

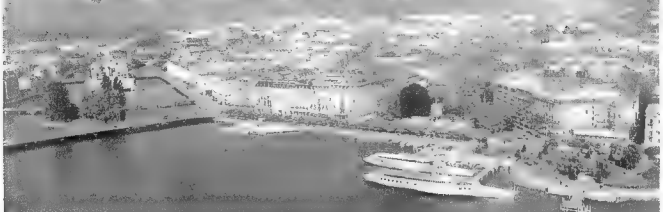
من أجل خدمات مصرفية خاصة وبشخصية
اتصل بفرعك المحلي أو

- Arab Bank (Switzerland) Ltd. (Zurich & Genève)
- Arab Bank Plc, UK (City, Kensington & Park Lane)
- Arab Bank Plc, USA (New York)
- Arab Bank (Austria) AG (Menna)
- Arab Bank Plc, Singapore (Singapore)
- Arab Bank Plc, France (Paris & Cannes)
- Arab Bank Plc Jordan (Amman)

- البنك العربي (سويسرا) في زيوريخ وجنيف
- البنك العربي في المملكة المتحدة - لندن، كنزنجتون وبارك لين
- البنك العربي في الولايات المتحدة الأمريكية - نيويورك
- البنك العربي (النمسا) في فيينا
- البنك العربي في سنغافورة
- البنك العربي في فرنسا - باريس وكان
- البنك العربي في الأردن - عمان



هل سويسرا موقعا ريادي؟



جنيف - من ميشال أبو نجم

هل تبقى سويسرا قطب الجذب الأول في العالم للثروات المهاجرة الخاصة (offshore) الباحثة عن ملجأ آمن تنمو وتتكاثر في ظلاله بعيداً عن التقلبات السياسية والأزمات الاقتصادية والمالية وحشيرة القاضي ورجل الأمن؟ وهل سويسرا اليوم في زمن «العولمة» الاقتصادية والمالية وتنامي أسواق جديدة وقيام ساحات مالية منافسة في سنغافورة وجزر البحر الكاريبي والجزر الأنكلو - سكسونية إضافة إلى لوكسمبورغ وميونخ ولندن ونيويورك، قادرة على الدفاع عن موقعها والاستمرار في جذب الأموال الباحثة عن فرص استثمارية؟

الواقع إن هذه الأسئلة مطروحة وبالدرجة الأولى على المصارف السويسرية الضالعة في إدارة الثروات الخاصة، ورغم التأكيدات الصادرة من هنا وهناك، إن من المصارف السويسرية الكبرى، أو تلك المتخصصة في إدارة الثروات، وصولاً إلى المصارف «الأجنبية» المتواجدة بقوة في سويسرا، فإن ثمة حالة من الترقب والتساؤل حول ما يحمله المستقبل لهذا النشاط الاقتصادي الذي تحتل فيه سويسرا موقعاً ريادياً على المستوى العالمي.

التقديرات والأرقام المتوافرة تفيد أن سويسرا تدبر حوالي 3000 مليار فرنك سويسري من الثروات الخاصة والمؤسساتية (صناديق التوفير والتأمين والصناديق الاجتماعية وخلافها)، مما يشكل 35 في المئة من قيمة هذه الثروات في العالم. بإختصار، فإن الساحة المالية السويسرية، بفضل هذه الأموال المتركمة التي تتولى مؤسساتها المصرفية، والمؤسسات المتواجدة على أراضيها، إدارتها، تحتل موقعا متفردا في هذا النوع من النشاط المصرفي على المستوى

السواحي أن التناقض على استقطاب الأموال المهاجرة في العالم يتم بالطبع بين الساحات المالية العالمية ولكنه، في ما يخص سويسرا، يحصل بين 3 مجموعات مصرفية، تسعى كل منها إلى زيادة حصتها أو، على الأقل، الحفاظ عليها. ويمكن أن نضيف إلى هذا الوجه من وجوه التناقض ميدانا آخر هو التسابق الواضح، بشكل أساسي، بين مدينة

والمصارف الأجنبية العاملة على أراضيها من مختلف أنحاء العالم. إلا أن الحصة الكبرى تأتيها من أوروبا التي تساهم بما نسبته 35 في المئة من القيمة الإجمالية، تليها مناطق الشرق الأوسط، آسيا وأميركا اللاتينية، بحصص متقاربة تتجاوز الـ 15 في المئة، أما النسبة الباقية (حوالي 20 في المئة)، فإنها تصلها من المناطق اللاتينية من العالم.

كريدي سويس - (Credit Suisse)

استراتيجية النمو في الشرق الأوسط

بنك كريدي سويس أحد أهم المصارف السويسرية على الإطلاق. وبعد عملية الدمج بين UBS و SBC، لم يبق في سويسرا سوى مجموعتين كبيرتين: UBS و Credit Suisse. وفي ما يخص الخدمات المصرفية الخاصة، بلغت ودائع الأفراد التي يديرها بنك كريدي سويس في نهاية العام 1997، 385 مليار فرنك سويسري، الأمر الذي يبين أهمية هذا المصرف الناشط جداً في الشرق الأوسط والعالم العربي.

«الاقتصاد والأعمال» التقت أوليفيه مايستر Olivier Meystre المنسق لأسواق منطقة الشرق الأوسط في المصرف المذكور.

■ هل ثمة تخوف لديكم من أن يؤدي اندماج مصرفي UBS و SBC إلى انعكاسات سلبية على نشاطكم في قطاع الخدمات المصرفية الخاصة؟

التنافس الداخلي
هذه الأموال تصب في حسابات وخزائن المصارف السويسرية

وهذا البنك ما زال فاعلاً وهو اقدم للبنكين إلى نادي المصارف الخاصة الذي يضم في الوقت الحاضر 16 عضواً، من ذوي الأحماد المتفلة. فإذا كان بنك بيكتيه (Pictet)، مدير وداخ تزيد فتمتها على 76 مليار فرنك سويسري، يليه في ذلك بنك لومبارد أوديه Lombard Odier (70 مليار فرنك) فإن المصارف الأخرى أكثر تواضعاً. وتحسب هذه الحالة أرقام عدد العاملين في هذه المصارف، كما تظهر في الجدول رقم (1).

الواقع أن هذا النادي الملق يشهد منذ عشرات السنوات تزيماً في عدد أعضائه بسبب التحولات التي تعيشها الساحة المالية السويسرية. فقبل 95 عاماً، كانت هذه الجمعية تضم 95 مصرفاً متخصصاً في إدارة الثروات الخاصة. وحتى العام 1980، تخلص هذا العدد إلى 22 مصرفاً. وفي الوقت الحاضر، لم يعد في سويسرا سوى 16 مصرفاً خاصاً، ينشطون في هذا الحقل الذي تحتل فيه سويسرا الموقع الريادي الأول في العالم.

وإذا كانت المصارف المتخصصة

البنوك الأجنبية العاملة في سويسرا، وحتى تكتمل الصورة لا بد من الإشارة إلى وجود اثنتي عشر من الشركات المالية التي تتعامل في الأخرى التعامل مع الأموال الهاجرة، وهي بنوك تنشط إلى جانب الجمعية السويسرية لفرجي (Association Suisse des Gérants de fortunes) التي تضم، وفق ما يؤكده رئيسها موريس بوييه 210 أعضاء، يتوزعون على غالبية المدن السويسرية.

للمصارف السويسرية رائدة

إذا كانت سويسرا تحتل الموقع الأول في العالم في قطاع إدارة الثروات الخاصة، فنذلك بالدرجة الأولى، بفضل المصارف العالمية الخاصة التي نشأت فيها منذ ما يزيد على 250 عاماً. هذه المصارف الخاصة استطاعت بغضل مهاراتها اجتذاب الثروات الأوروبية الكبرى إليها. فعند العام 1741 تأسس في مدينة Saint Gall مصرف Wegelin & Co.

الأرقام التي تختلف من مصدر آخر، غير أن للتعرف على أنها تحوز على 8-7 في المئة من الأموال الهاجرة المستثمرة في سويسرا، أما لليرة الأخرى لها فتحتل في للسوق المالية الكبرى التي يتخطاها أصحاب هذه المصارف والشركات فيها، إذ أنه مقابل الحقل الرابع من الصلاحيات التي يتولونها في إدارة الأموال الودعة لديهم بالطريقة الفضلى التي يرونها وبالتوافق مع الزبون، فانهم يدرؤون ثروتهم وموجوداتهم التجارية والخدمية، في حالات الطوارئ، الأمر الذي يبين مدى وضخامة مسؤوليتهم.

تحتل المجموعة الثانية بالمصارف السويسرية الكبرى أي تحسباً Credit Suisse Group، Union Bank of Switzerland (UBS) ومقرهما الرئيسي في مدينة زوريخ، وأخيراً (SBC) Swiss Bank Corporation الذي يقع مقره الرئيسي في مدينة بال.

أما المجموعة الثالثة فتحتل في

جنيف، مهد الصناعة المصرفية الخاصة في سويسرا، ويبن نشاط زوريخ مركز المال والأعمال والمنشط المصرفي التجاري في الاتحاد السويسري، وصحيلة هذا التشابك بين عوامل خارجية وداخلية، تؤدي إلى ظهور اليزات التي تتفرد بها الساحة السويسرية.

ثمة ثلاث مجموعات رئيسية تستقطب الأموال الأساسي من ثروات والأوف شوره الخاصة والمؤسسات في سويسرا، المجموعة الأولى تحتل في الصراف المتخصصة في إدارة الثروات والتي يقتصر نشاطها المالي على هذا الجانب المصرفي الوحيد، المجموعة تنصوي في إطار هيئة اسمها Swiss Private Bankers Association.

وما يميز هذه المجموعة، التي تتألف حالياً من 16 مصرفاً، أنها غير ملزمة بنشر ميزانيتها السنوية وفق ما يتيحها لها قانون المصارف، وبالتالي، تصعب عملية محصر الأموال التي تديرها بشكل دقيق، وكل ما يتوافر عنها هو مجموعة من

□ لا اعتد أن ثمة تأثير على نوعية نشاطاتها، إذ أننا سنستمر في تعاملنا مع الزبائن بالشكل الذي كنا نتعامل به في الماضي، صمغ أنه علينا أن نتعامل جيداً مع مصرف عملاق، لكن عملية الدمج لا تعني أن البنية الجديدة ستضاعف من انتشارها في الخارج أو أنها تزيد من نقاط البيع للزبائن. كان لنا في الماضي منافسان، أما في الوقت الحاضر، فلنا منافس واحد.

■ ما الذي رصده مصرفكم على صعيد التحولات في صناعة الخدمات المصرفية الخاصة؟

□ نحن نواجه في الوقت الحاضر مزيداً من الزبائن الذين ينظرون إلى كلفة الخدمات وإلى مردودية الاستثمارات. وفي رأيي، فإن الذين سيخرجون متصربين من المنافسة القوية القائمة في قطاع الخدمات المصرفية الخاصة هي الذين سيظهرون قدرة على الإبداع لجهة المنتجات المالية للعروضة وقدرة على التحكم بالأسعار، وكذلك التغلب على عمليات الإفراق (Dumping) التي تشهدها السوق.

□ حقيقة، فإن المنافسة الداخلية وخارجية، غير أننا في منافستنا الخارجية مع لندن ولوكسمبورج مثلاً، علينا توضيح أننا لا تؤدي وإيهاهم الخدمات نفسها. ما نفعه نحن، في إدارة الثروات الخاصة، أصبح شاملاً وعماماً، ولا يتعلق فقط بالاستثمارات. وإذا كان صحيحاً أن لندن أكثر نشاطاً في إدارة الأموال المؤسساتية، فإن سويسرا تبقى متفوقة في الخدمات الخاصة بالأفراد.

■ ماذا يمثل الشرق الأوسط بالنسبة إليكم من جهة حجم الودائع الواردة منه؟

□ إن قيمة وداخ الشرق الأوسط من قيمة الودائع العامة في الخدمات

الخاصة تشكل نسبة متواضعة. ولا نتفخيم أننا نرغب في التوسع في هذه للنطقة واعتقد أن ثمة فرصاً حقيقية للنمو.

■ ما الذي تفتقر في هذه السوق إلى مدى السنوات الأخيرة؟ □ إننا نتعامل مع الجيل الثاني من أصحاب رؤوس الأموال. وهؤلاء بعكس سابقيهم لم يعرفوا يكتفون بالإيداعات المالية، إنهم يريدون منتجات مالية أكثر فاعلية وأكثر تعقيداً وأكثر فاعلية مردودية.

■ ثمة عامل آخر في هذه السوق ويتمثل في توافر الغرض الاستثمارية محلياً. وبشكل من الأشكال، هذا التحول هو تحدٍ إضافي بالنسبة إلينا، الاستثمار في ألبورصات المحلية يقوى يوماً بعد يوم، الأمر الذي يعني أن علينا أن نبدل مزيداً من الجهد لإقناع الزبون بالتعاون معنا.

■ كيف تصفون حركة الودائع من الشرق الأوسط في مصرفكم؟ □ النمو ثابت منذ العام 1991، إذا اعتبرنا الأرقام خارج أثار السوق.

وهذا في رأيي عائد لحضورنا القوي في السوق ولسمعتنا الطيبة، إضافة إلى النشاط للتنم واللاء للرفع الذي يميزه في مقولتنا في هذه النطقة.

■ ما رأيك بجلبية أون شور وأوف شور وما مدى انعكاسها على نشاط Credit Suisse؟

□ هذا واقع قائم، ولو اتخذا من مصر مثلاً، لا يمكن القول أن ما يحصل في هذه السوق الناشئة من فرص استثمارية إن في البورصة أو في المشاريع الصناعية أو الخدمات سيؤدي إلى نشوء ثروات في مرحلة لاحقة، وهذه الثروات الجديدة ربما تستفيد منها بدوننا. وما يحصل في مصر، يحصل مثله في لبنان أو في أسواق محلية أخرى. أما في منطقة الخليج، فإن إدارة دبي تبدو أكثر فاعلية من أنها موقع يجب التواجد فيه إذ أن تكاليف اللزوة فيها ليس فقط وليد عائلات النفط بل بغضل تطور دبي كمركز تجاري إقليمي.



في إدارة الثروات الخاصة تتناقص أعداداً، فلأن المساحة المالية السويسرية تشهد تحولات حقيقية، مما يدفع بهذه المصارف إلى التفاعل مع المعطيات الجديدة. وتتمثل الظاهرة الأولى في عمليات الدمج. فالصيربان Hentsch و Daner اندمجا معاً، ليشكلا مصرفاً واحداً يحتل موقعاً وسطياً بين البنوك المتخصصة في إدارة الثروات. مقابل ذلك، فإن بنك Vontobel وضع يده على بنك Tardy في جنيف. ومن جهته، فإن بنك Julius Baer (زوريخ) سيصدر على المصرف الوحيد العامل في إدارة الثروات والواقع في وسط سويسرا، وهو بنك Flack & Co. أما بنك Ferrier Lullin & Co، فحقد فضل الانضمام إلى المجموعة المصرفية المضمخة SBC. وإذا كان بنك Julius Baer يظهر بين أعضاء نادي المصارف الخاصة الناشطة في حقل الـ Private Banking، فلذلك لأنه أنسب منه منذ سنوات عدة مفضلاً طرح جانباً من أسهمه في المورصة، ومحتظاً بذلك حدو Vontobel، وفي أي حال، فإن بنك Julius Baer لا يتنافس على الموقع الأول بين هذه المصارف لجهة حجم الودائع والثروات التي يديرها.

الموقع العالمي الأول

لا يعني تناقص المصارف المتخصصة أن هذا النوع من النشاط المصرفي في سويسرا يعاني من أزمة حادة أو أنه على طريق الزوال. فالأرقام المتوافرة تفيد أن نشاطات Bank Private كانت تزداد تفضلاً بقدر هائل من الجاذبية بفضل مردوديتها العالية. وعلى سبيل المثال فإن مجموعة UBS حققت في هذا القطاع أرباحاً صافية العام 1996 بلغت 1.6 مليار فرنك سويسري، تلتها مجموعة كريديت سويس التي بلغت أرباحها للفترة عينها 1.4 مليار فرنك. أما البنك الثالث الكبير SBC، فإن صافي أرباحها وصل إلى 1.3 مليار فرنك.

هذه الbilag للترفعة جداً فتشتر

جدول رقم (1)

المصارف السويسرية

| عدد العاملين فيه | مقره | تاريخ إنشائه | اسم المصرف |
|---|-----------|--------------|-----------------|
| 49 | St Gallen | 1741 | Wegelin & Co. |
| 141 | Zurich | 1750 | Rahn & Bodmer |
| 24 | Lausanne | 1780 | Landolt & Co. |
| 78 | Basle | 1787 | La Roche & Co. |
| 391 | Geneva | 1796 | Darier Hentsch |
| 813 | Geneva | 1798 | Lombard Odier |
| 958 | Geneva | 1805 | Pictet & Co. |
| 110 | Geneva | 1819 | Mirabaud & Co. |
| 397 | Basle | 1841 | Bank Sarasin |
| 85 | Geneva | 1844 | Bordier & Co. |
| 24 | Geneva | 1845 | Gonet & Co. |
| 17 | Geneva | 1869 | Mourgue d'Algue |
| 27 | Lausanne | 1882 | Hentsch Chollet |
| 44 | Basle | 1886 | E. Gutzwiller |
| 48 | Basle | 1920 | Baumann & Co. |
| 39 | Zurich | 1968 | Hottinger & Co. |
| المصدر: Swiss Private Bankers Association | | | |

المصارف بفضل انتشارها الواسع في الداخل والخارج وبفضل سمعتها العالية وقدرتها على إيجاد حركة Synergy بين نشاطاتها المصرفية التجارية والشعبية (Retail) وفي ميدان الأعمال (Business) استقطبت أن تجمّع في الوقت عينه، بين السمعة السويسرية المتميزة القائمة على تقليد عريق وبين تآلفاتها مع الخصائص الرأسمالية للأسواق المالية الدولية وظهور ثروات جديدة ومتطلبات مختلفة، عما كان سائداً في الصناعة المصرفية الخاصة قبل عقدين أو أكثر من الزمن.

هذه المؤامرات جعلت المصارف السويسرية الكبرى تحتل الموقع الأول في المصالح في قطاع إدارة الثروات، (راجع الجدول رقم 2)

المصارف السويسرية والمصارف الأجنبية

التنافس بين المصارف السويسرية والمصارف الأجنبية (التي هي في الحقيقة بنوك سويسرية، خاضعة للقوانين المحلية، إلا أنها تقع بأيدي مصالحي أجنبية) يتركز في الدرجة الأولى على عملية استئجار الأموال الخاصة المهاجرة. وإذا كانت البنوك السويسرية الرئيسية تستقطع حصصاً تصل إلى 52 في المئة من الأموال الموكلة إدارتها إلى قطاع الخدمات المصرفية الخاصة، فإن المصارف الأجنبية تحظى بما يستو 20 في المئة من هذه الأموال. أي أنها تشكل المجموعة الثانية الأهم العاملة في هذا القطاع. يذكر أن المصارف الأجنبية لا تشكل سوى 10 في المئة من الـ Private Banking العاملة في سويسرا، غير أن حصصها في نشاطات الـ Private Banking هي ضعف هذه النسبة. الأمر الذي يدين تركيزها للشعب على هذا الجانب من الخدمات.

قبل عشرة أعوام كانت سويسرا تستضيف 125 مصرفاً أجنبياً، في حين أن المصارف السويسرية المحلية كانت تصل إلى حوالي 500 مصرف.

سبب الاندماج الذي يمكن ملاحظته في ما يخص إدارة الثروات في سويسرا. فالمصارف الكبرى الثلاثة السويسرية (التي أصبحت حالياً اثنتين بعد عملية الدمج بين UBS و SBC) تستقطع لوحدها ما نسبته 52.4 في المئة من الأموال المستثمرة في قطاع الـ Private Banking. وقد توصلت هذه المصارف إلى هذه النتائج للترفعة بفضل الشبكة الكثيفة من المصارف المتخصصة أو الفروع التي أنشأتها والتي جعلتها قادرة، إن في سويسرا أو في الخارج على احتلال الموقع الأول في العالم، في هذا النوع من النشاط. ففي سويسرا نفسها ابلقت مجموعة كريديت سويس ثلاثة مصارف متخصصة هي:

Clariden Bank, Bank Hofmann, Bank Len. وكانت مجموعة UBS في صيفتها القديمة) قد استلكت على بنك Cantrade، فإن مجموعة SBC كانت الأقل في توسيع شبكة بنوكها الخاصة التي تشمل خمسة مصارف هي: Armand von Ernest (في مدينة بون)، Bank Ehinger & Co (زوريخ)، Bank Ferrier Lullin (بال)، بالإضافة إلى Standard Chartered و. يبدو واضحاً أن الخطر الذي يهدد المصارف المتخصصة في إدارة الثروات يأتي بالدرجة الأولى من المصارف السويسرية الكبرى التي تحتل الموقع الأول في جميع النشاطات المصرفية في البلاد. فهذه

SOLEIL
genève

Feel
the secret glow.



PLACE DU BOURG DE FOUDRE 1204 GENÈVE

هذه المصارف العام الماضي تجاوزت المليار فرنك سويسري، ما يعني أنها حققت نمواً يصل إلى 30 في المئة قياساً للعام الذي سبقه، فضلاً عن ذلك، يؤكد جنرالالي أن البنوك الأجنبية تمسك بحوالي 50 في المئة من الأموال المهاجرة المستثمرة كودائع مالية، بعملة مختلفة (Avoirs Fiduciaires).

إذا كانت المصارف السويسرية المتخصصة في إدارة الثروات ما زالت قادرة على إثبات نفسها في سوق التنافس على الأموال المهاجرة، فلأن عدداً منها فرض نفسه بقوة منذ فترات طويلة مثل لومبار أوبيه، بيكته وغيرها. فهؤلاء يشكلون العمود الفقري بفضل حجم الودائع المركزة إليهم، وخصوصاً بفضل تواجدهم في الساحات المالية الدولية، كما تصنع الثروات. فضلاً عن ذلك، فإنهم ابتدوا

منهم، أي الذين تسجل أقاماتهم على أنها خارج الأراضي السويسرية. وتبلغ نسبة هؤلاء 84.6 في المئة، في حين أن التغطية نفسها، في المصارف السويسرية إن الكبيرة منها أو للتخصص، تهبط إلى 42.8 في المئة. ويكثف آخر، فإن المصارف الأجنبية لا تحتل للبن السويسرية من رؤوس، إلى جنيف، بال أو لوفان، لخاصة البنوك السويسرية في عفر دارهسها، ولاجنتاب، الزيباشن السويسريين، غرضها الحقيقي والواقعي هو الاستفادة من الخصائص المتميزة التي تدفع الساحة المالية السويسرية للحصول على حصتها من قالب الطويل المالي. ووفق رئيس «جمعية البنوك الأجنبية» في سويسرا كلوديو جيناللي (Claudio Generali) فإن الأربع الصافية التي حققها

الساحة المالية السويسرية، وهي ذلك تقوم على قدم المساواة مع المصارف السويسرية، وطبيعتها أخرى تستفيد من طبيعتها الدولية ومن علاقاتها العضوية والطبيعية مع موارد الثروات العالية التي تصب في سويسرا. فالصافى الأميركية في سويسرا مرتبطة أكثر من غيرها برؤوس الأموال الأميركية، والأمير نفسه يصرح على المصارف اليابانية (في خصوص الثروات الوافدة من شرق آسيا) أو للمصارف العربية، في ما يتناول رؤوس الأموال العربية المستثمرة انطلاقاً من الساحة السويسرية.

هذا العنصر له ما يدعمه على المستوى الإحصائي، ذلك أن تفضي طبيعة للزيائن الذين يتعاملون مع المصارف الأجنبية تبين أن هذه الأخيرة تركّز نشاطها على الأجناب

وفي الوقت الراهن، ارتفع عدد البنوك الأجنبية إلى 157 مصرفاً، في حين انخفض عدد المصارف السويسرية إلى النصف، والآن لا تستمر هذه الحركة في الاتجاه عينه، بالنظر إلى عمليات الدمج والشراء التي تحصل داخل القطاع المصرفي السويسري، وبالنظر إلى استمرار التسهيلات الواسعة التي ما تزال سويسرا تقدمها في ميدان العمل المصرفي واستمرار الدور المتميز لسويسرا، وكلمها، للثروات المهاجرة.

والواقع أن المصارف السويسرية المتخصصة في إدارة الثروات ربما تعاني من تطور أنشطة المصارف الأجنبية أكثر من معاناتها من المصارف الكبرى، فالبنوك الأجنبية تجمع، في الوقت عينه، ميزتين اثنتين، فهي من جهة تستفيد من المناخ العام ومن التسهيلات والضمانات التي توفرها

الذي يحتله بنك UBS، ولحضوره القوي في إدارة أموال «أوف شور» العربية، فقد التفت الإقتصاد والأعمال في جنيف ميشال لوزا Michel Lusa، مسؤول قطاع إدارة الثروات في بنك UBS في جنيف، والذي سيشرف، وفق الصحيفة الجديدة للبنك على سوق الشرق الأوسط وأفريقيا.

■ ما هي براك أهم التحولات والاتجاهات في الصناعة المصرفية الخاصة (Private Banking) وما هي تأثيراتها على الموقع الذي تحتله سويسرا في هذا القطاع وامتداداً، على للمصارف السويسرية نفسها؟
□ الاتجاه الأول في رأيي، يتمثل في أن امكانيات نمو وتطور الأنشطة في قطاع الخدمات للمصرفية الخاصة son shore هي في الوقت الراهن أقوى من امكانيات التطور في خدمات offshore هذا في رأيي سبب رئيسي سيكون من شأنه أن يدفع البنوك السويسرية وغير السويسرية الفاعلة في هذه الأنشطة إلى تطوير حضورها الجغرافي في الأسواق المالية. الأسباب معروفة وتتمثل في أن الخصائص التي جعلت من سويسرا وجهة مثالية لرؤوس الأموال offshore تتواجد في الوقت الحاضر في عدد من الأسواق المالية الأخرى. فضلاً عن ذلك فإن فرصاً متكاثرة أمام المستثمر وهذه الفرص متاحة له حيث هو موجود. وخلاصتي أنه إذا كانت سويسرا تستقطب اليوم التي تعطي بالانجاء الأكبر في ما يخص حركة الأموال offshore، فإن ما اسمي Domestic Private Banking هل مستقبل راعد؟
■ ما تأثير ذلك على أنشطتكم؟
□ نحن نريد أن نشارك في هذه النهضة ونريد تأكيد حضورنا في هذه الأسواق لجهة من نشاطاتنا في قطاع الخدمات الخاصة. لقد قمنا بفتح فروع لهذا القطاع في إيطاليا، كما قمنا بشراء مصرف متخصص اسمه SMH في ألمانيا. ولدينا مشاريع عدة في دول أخرى.

■ ما هي التحولات الأخرى المهمة؟
□ كما تحول في نوعية الخدمات التي يقدمها هذا القطاع المصرفي إلى

UBS عملاق المصارف السويسرية

في الثامن من كانون الأول /ديسمبر الماضي، أعلنت في سويسرا ولادة مصرف جديد اسمه United Bank of Switzerland (UBS)، هو حصيد المصير بين مصرفين

كبيرين SBC و UBS. هذه الولادة أدت إلى شبه هزة أرضية في الصناعة المصرفية السويسرية والأوروبية، فالجمعية الجديدة تحصل المرتبة الأولى، عالمياً، في قطاع إدارة الثروات، حيث يبلغ حجم الأموال التي تتولى إدارتها 1520 مليار فرنك سويسري، ميزانية البنك الجديد تقل قليلاً عن 600 مليار دولار، في حين أن رسملته السوقية تصل إلى 85 مليار فرنك، تدعمها أموال خاصة بحدود 38 مليار فرنك، وباختصار، فالمصرف الجديد الذي يستخدم عبر العالم 56 ألف موظف، ينوي أن يحقق في العام 2002 أرباحاً تراوح ما بين 10 و11 مليار فرنك، القسم الأكبر منها سيأتي من قطاع إدارة الخدمات الخاصة. وبالنظر إلى الموقع



ميشال لوزا Michel Lusa



رئيسيين في 116 مصرفاً فاعلاً في هذا القطاع المالي، فإن دول الاتحاد الأوروبي تشكل المصدر الأول لزيادة الثروة في العالم، تليها الدول الأوروبية غير المنتمية إلى الاتحاد في الشرق الأقصى وأميركا اللاتينية. أما الشرق الأوسط فإنه يحتل الموضع الخامس، والتفكيرات المقبولة عموماً تفيد أن الأفراد الذين يمسكون بقرات خاصة نقدية تزيد على نصف مليون دولار أميركي، يتحكمون بمبالغ إجمالية تراوح ما بين 17 و20 ألف مليار دولار، حصة أوروبا منها تزيد على خمسة آلاف مليار دولار.

حتى الآن، استحوذت سويسرا على حصة الأسد من الأموال التي يتولى إدارتها قطاع الخدمات المصرفية الخاصة. فلي دراسة صادرة عن تشايف مانهاثن بنك بيتين

طالب العلوى الذي تشكله الأموال الخاصة للهجرة: فإن الدراسات تتوقع أن يتواصل نمو هذه السوق بنسبة 10 في المئة حتى العام 2000. ووفق دراسة أعدتها الدكتور شير يديك، من جامعة بال، فإن معدل النمو الواسع ما بين 1986 و1996 كان بحسب 9 في المئة، وتتمايز المناطق الجغرافية في العالم في معدلات النمو للثروة، فالمرتبة الأولى تحتلها آسيا بمعدل وسطي قدره 14.9 في المئة، تليها أوروبا 9.2 في المئة ثم أميركا الشمالية 7.2 في المئة. ووفق دراسة أخرى صادرة عن مؤسسة Price Waterhouse، 97/96، ينعون: متحقيق حول النشاطات المصرفية الخاصة في أوروبا Bank of Europe (Banking Survey)، وهي تقوم على تحليل آراء وتوقعات مسؤولين

شأنها إرضاء الزبون. يهتس أن المصارف الأجنبية تقدم نفسها على أنها قادرة على الجمع بين ميزات العثتين السابقتين، وتضيف إليها العامل الشخصي الناتج عن قدرتها على تعظيم نفعة وإحاجات الزبون الذي يرسو لديها. هذه المنافسة حقيقية، إلا أن ما يميز هذا القطاع للمصرفي في سويسرا أن لكل لاعب فيه حصته وفضحة من الحرية والثورة تؤهله للتحرك، فضلاً عن توافر بؤر متخصصة يمكن التركيز عليها، ورغم الوزن الهائل الذي تنعته به المصارف الكبرى، فإن الذين التفتيناهم من المصرفيين من القطاعات الثلاثة، يجمعون على أن المنافسة مفتوحة.

الصناعة المصرفية الخاصة

إذا كان التنافس شديداً على

قدرتهم على التكيف وعلى الاستثمار في التجهيزات التقنية وفي برامج بالغة التعقيد تتناول قطاع الـ (Information Technology) وكذلك فإنهم أولوا مساحة العنصر الإنساني ما تستحقه من اهتمام، وهكذا، ففي الحركة التفاعلية بين المجموعات الثلاث، يلعب كل طرف أدواره الخاصة. المصارف المتخصصة تركز على إبرازها التفاعلية، وعلى التقليد والشفاقة المصرفية اللتين يعطيهما وخصوصاً على العلاقة مع الزبون. أما المصارف الكبرى، فإنها تسلك الصوم على جميعها ومبادئها الشخصية التي تستطيع أن تنسجها مع الزبون، إضافة إلى ميزاتها الأخرى الثابتة من معرفتها الجيدة للأسواق العالية وقدرتها على عرض منتجاتها المالية الاستثمارية المختلفة التي من

الزبون. في الماضي كانت خدمة الزبون تنحصر في إدارة الثروة وفي تقديم المشورة في مسائل الاستثمارات. في الوقت الحاضر، أصبحت بذرة الخدمات لتشمل إضافة إلى ما سبق ذكره، خدمات قانونية ومالية وأخرى تتعلق بتأسيس الشركات أو الإرث، وبإختصار فإن مردنا يتناول مجموع ما يخلق بذرة ما يسمى بالإنجليزية «The wealth»، بالطبع، التوجه الجديد يتطلب من البنك أن يكون قادراً على تقديم المشورة في هذه الحالات الواسعة مما يعني مزيداً من الحاجة إلى قانونيين واستشاريين ومحلين ماليين قادرين على التعامل مع أنظمة ضريبية وقانونية مختلفة وأسواق مالية متنوعة.

لكن هل من تطور رئيسي في متطلبات الزبون لجهة الاستثمارات؟ بالطبع، الزبون اليوم يريد في الوقت مينة نوعية الخدمة وكفاءة الاستثمارات. هو أكثر اطلاعاً وبالتالى أكثر على المقارنة بين الأسواق المالية المختلفة. المسافة المالية تنير الزبون حول المنتجات المالية الجديدة في الساحات المالية والبورصات، الأمر الذي يجعل من المردودية عاملاً مهماً في جذب الاستثمارات الجديدة. ولا شك أن المصارف غير القادرة على التكيف مع المعطى الجديد ستعاني من المنافسة الحادة.

لكن ما الذي يبقى لسويسرا من ميزات قادرة على جذب الزبون؟ إن البنك السويسري المعتلة في إدارة الثروات لها من الميزات المالية والكفاءات التي لا حاجة لإثباتها، وبالتالي فإنها إذا عرفت التكيف، فإن مستقبلها في هذه الصناعة المصرفية مضمون، الأمر المهم في رأيي هو القدرة على التواجد في الأسواق الدولية. نحن مثلاً في بريطانيا بنك بريطان، ولكننا نتمتع، في جانب ذلك، بالمهارات والخبرات التي تراكمت منذ أجيال وكانت في أساس قيام صورتنا وسمعتنا، كمؤسسة فاعلة في قطاع الخدمات الخاصة. وأريد أن أميز بين الخدمات المصرفية الخاصة وبين سويسرا كمساحة مالية. وفي ما يخص هذه الأخيرة، لا شك أنها لم تعد تجذب الزبائن بالغنى الذي كانت تجذبهم في الماضي، عندما كنا شبه وحيدين في الصناعة.

■ هل ثمة من تحولات أساسية في تدفق الأموال العربية والمهاجرة إلى

سويسرا، وفي أي اتجاه؟ وهل من تغير في نسبة المستثمرين؟ لا أي حقيقة تحولات جذرية بالنسبة للعالم العربي والشرق الأوسط. فزبائن المنطقة ما زالوا يجهون إلى الاستثمارات بالدولار وهم بشكل عام يتسمون بالحفاظ، أي بالبحث من أمن رأس المال والاستثمار على المدى القصير والمتوسط.

غير أن وصول جيل جديد من المستثمرين الذين أجروا دروسهم في بريطانيا أو الولايات المتحدة الأميركية ينعكس على اتجاهاتهم الاستثمارية، بحيث أنهم يجهون أكثر فأكثر نحو سوق لندن ونيويورك.

■ ثمة من يؤكد وجود تطاوله في التدفق الرأسمالي العربي الخاص

باتجاه سويسرا؟

■ علينا أن نلاحظ أولاً أن ثمة مزيداً من الاستثمارات التي تحصل محلياً، في قطاعات النفط والطاقة، وأخرى بسبب الخصخصة، إضافة إلى وجود مصارف محلية تطور نشاطاتها في قطاع الخدمات الخاصة. يضأت إلى ذلك ما أشرت إليه من تنوع وجهات الأموال، نحو أسواق أخرى، وكل ذلك يجعلنا نلاحظ أن التدفق الرأسمالي لم تعد بالغة نفسها كما في الماضي.

■ ما هو أثر بنيتكم الجديدة في قطاع الخدمات الخاصة؟ بالطبع، عمل الجمع جعلت هذا عملاً في القطاع المذكور. ولا يمكن لهذا التطور إلا أن يكون له تأثيره على البنوك المتخصصة في إدارة الثروات، وفي أي حال، فلي سويسرا، فإن هذه الأخيرة تستفيد من قربها من الزبون ومن قربها إلى إيجابيات.

أما بخصوص زبائننا العالميين، فإن عملية الجمع شئت إيجابياً، فهو لا يطلون خدمات شاملة ونحن الأقدر على تلبية مطالبهم، إضافة إلى ما تضمنه لهم من عامل ثقة بفضل صورتنا وقرنتنا. وفي أي حال، فإن البنوك الخاصة إما أن تطور نفسها حتى تكون قادرة على المنافسة وإما أنها ستؤول إلى اتباع سياسة الاستعدادات والتخصص (Politique de la niche)، بلعب ورقة العلاقة الشخصية ونوعية الخدمات والتركيز على قطاعات معينة دون غيرها.



أن حصة البنوك السويسرية والعاملة في سويسرا تبلغ 35 في المئة، أي أنها تتخطى مجتمعة حصص المصارف في بريطانيا (17 في المئة) والولايات المتحدة الأمريكية (12 في المئة) ودوقية لوكسمبورغ (6 في المئة). وترسو الأموال المهاجرة بنسبة 10 في المئة في دول جزر البحر الكاريبي، وبنسبة 6 في المئة في الجزر الأكلو- سكسونية (جيرسي، غبرنسي وغيرهما). أما مونت- كوتش، فإن حصتها لا تتعدى 5 في المئة، في حين أن النسبة الباقية (حوالي 11 في المئة) تتوزع على ساحات مالية عالمية أخرى (ستغافورة، طوكيو، دبلن).

يبدو أن التحدي الحقيقي المطروح على البنوك السويسرية يتمثل في كيفية حفاظها على الموقع الريادي في قطاع الخدمات الخاصة، التي استطاعت التحكم به منذ أجيال بفضل الخصائص الأساسية التي تتميز بها الساحة المالية السويسرية والنمثلة بالاستقرار السياسي والمالي والخبيرات المتراكمة والمهنية المصرفية، والحال، أن سويسرا كوجهة متميزة للثروات المهاجرة في العالم، لم تعد وحدها الساحة المالية التي توفر للزبون هذا النوع من الخدمات. فضلاً عن ذلك، فإن قيام مواطنين جدد للثروات في العالم وظهور جيل جديد من المستثمرين أكثر طلباً وضع المصارف في سويسرا في وضعية شديدة التنافس، فالساحات المالية في بحر الكاريبي وهونغ- كونغ والجزر الأكلو- سكسونية تتحارب للاستفادة من التحولات الحقيقية في هذا النوع من النشاط المصرفي لتسرق من سويسرا بعض زبائنها. الواقع أن الساحات المالية الخاصة لسويسرا تستفيد موضوعياً من الضجة التي تثار حول البنوك السويسرية، منذ مدة، وتتعلق بالأموال اليهودية التي أودعت قبيل وأبان الحرب العالمية الثانية في الخزائن السويسرية. وهي تستفيد أيضاً من الضجة المشابهة المتعلقة بالذهب النازي وتعاطي المصارف

الجدول (2)

المصارف السويسرية الأولى عالمياً في إدارة الثروات

| اسم البنك | قيمة ودائع الأفراد | الموقع العالمي |
|---------------------------|--------------------|----------------|
| | تحت الالاف | |
| | (مليار فرنك) | |
| مجموعة UBS (الجديدة) | 720 | 1 |
| كريدي سويس | 385 | 2 |
| مجموعة دوتش بنك | 200 | 3 |
| مجموعة تشافيس مانهاتن بنك | 190 | 4 |
| مجموعة Citicorp | 140 | 5 |

المصدر: «BilanZ» نيسان/أبريل 1998

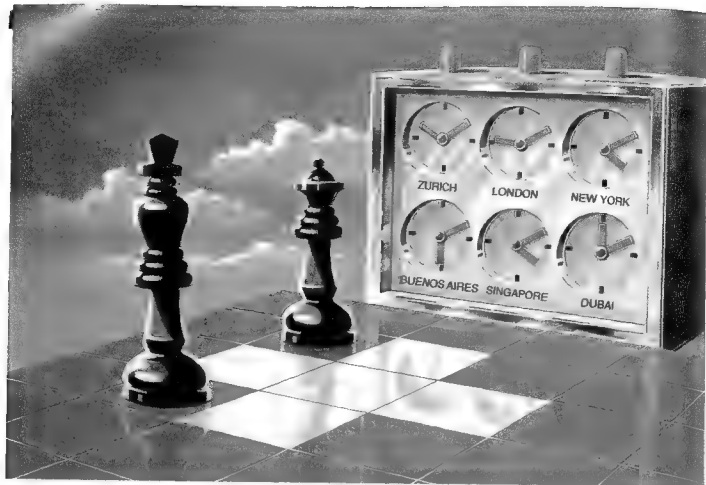
• الأرقام تخص العام 1996

• ودائع مجموعة تشافيس تغفل الودائع الخاصة والودائع للإستاتية

الحقيقية، أن السرية المصرفية في سويسرا لم تكن يوماً مطلقة ولم يكن غرضها التستر على الأموال للشكوك بمصداقها. إلا أن الضغوط التي مارستها لجنة CERS، للشفقة عن مجموعة الدول الثماني (التي كانت في الماضي 67) أقرمت سويسرا على أقرار القانون المذكور. فضلاً عن ذلك، كانت سويسرا موضع انتقاد من منظمة التعاون والتنمية الأوروبية (OCDE) التي اتهمت سويسرا بتشجيع التهرب من دفع الضرائب والتحول إلى مفروض ضريبي، هو بمثابة قطب مغناطيسي يجذب الأموال الهاربة من أعين الدولة ووزارة المال ومصالح الضرائب. وأخيراً، فإن لجنة بال (Comité de Bâle) التزمت البنوك العاملة في سويسرا وتسلحها بمصالح أجنبية بقبول عمليات المراقبة التي يمكن أن تأمر بها المؤسسات الأم، وذلك من خلال تكليف مكاتب محاسبية بتدقيق تقاريرها بنفسها ومن غير استشارة البنوك للجنة، مما يفهم منه على أنه تهديد جديد للسرية المصرفية. مجموع هذه العوامل يزيد من الضغوط الممارسة على البنوك السويسرية، ويسبب وإلى صورتها التقليدية التي حافظت عليها منذ عشرات السنوات كعلماً آمن

وموثوق به للأموال والثروات الباقية عن الطمأنينة والمردودية فضلاً عن ذلك، فإن التطورات التي حصلت في الأسواق المالية منذ ما يزيد على عشرة أعوام لم تتراقف مع تطورات في التشريعات القانونية السويسرية وفي كيفية تعاطي المصارف السويسرية، خصوصاً تلك التي تشكلت الخدمات المصرفية الخاصة أساس نشاطها مع البنية الجديدة للسوق المالية الدولية. فظهرت الأسواق الناشئة وظهرت التكنولوجيا المعلوماتية الجديدة وتواصل ظهور أدوات ومنتجات استثمارية جديدة، وخصوصاً وصول جيل جديد من المستثمرين، كل ذلك باغت الصناعة المصرفية السويسرية التي دامت على حير أمجادها الماضية، كما يؤكد البروفسور هتشرينيك.

كان من الطبيعي أن تعاني الخدمات المصرفية الخاصة في سويسرا من هذه التحولات الجديدة خصوصاً أن التنافس جعل الأولوية التي يهتج عليها الزبون الجديد لمردودية الاستثمار. ففي التقرير الصادر عن Price Waterhouse، يبين أن هذا العامل (أي مردودية الاستثمار) الذي كان في الماضي يقع في المرتبة الحادية عشرة، أصبح اليوم في المرتبة الثالثة، بعد نوعية الخدمة والعلاقات الشخصية مع المصرفي، ولكن بما أن العاملين الآخرين ذاتين، وبالتالي لا يمكن قياسهما، فإن انتباه الزبون ينصب أساساً إلى المردودية التي تقدمها البنوك والمنتجات والساحات المالية المختلفة، حيث تسهل المقارنة وال حال، أن المصارف السويسرية التقليدية في قطاع (Private Banking) استغاثت مؤخراً على منافساتها في تطوير منتجات مالية جديدة، واستجاب كفاءة مهنية جديدة، وخصوصاً لتباعد تواجدها في الأماكن الجديدة لأصناف الثروات وفي الساحات المالية الدولية. يبقى أن سويسرا تعاني من ضعف الجانب التنافسي للتمثل



Swiss Private Banking. More than just asset management.

We focus on the safety and the growth of our client's assets.

Together with you, we will develop a comprehensive investment strategy at the top professional level. Your personal investment priorities and performance targets form an integral part of our outstanding service. High quality, cost-transparency and a longlasting partnership oriented business relationship is fundamental for our ambitious clientele.

Westdeutsche Landesbank (Switzerland) Ltd., founded in Switzerland, acts as a legally independent bank. The bank's headquarters are in Zurich, one of the leading international banking and stock exchange centers of the world.

We are fully committed to the Swiss Banking tradition.

For further information please contact us in Zurich:

Tel.: (+41) 1 285 7466

Fax: (+41) 1 286 1990



WestLB

Westdeutsche Landesbank
(Switzerland) Ltd.

الجدول (3)

ترتيب أول 21 مصرفاً وفق حجم الودائع (مليارات الفرنكات - تاريخ 97/6/30)

| الرتبة الإسم | النق | إجمالي الودائع | الودائع العادية % |
|---|-------|----------------|-------------------|
| إلى أفراد | | | |
| 1 Crédit Suisse | زويخ | 700 | 378 |
| 2 UBS | زويخ | 676 | 426 |
| 3 SBC | بال | 555 | 363 |
| 4 LGT Gruppe | فادوس | 127 | --- |
| 5 Banque Pictet | جنيف | 97 | 50 |
| 6 Julius Baer Gruppe | زويخ | 96 | 55 |
| 7 Lombard Odier | جنيف | 70 | --- |
| 8 BZ Bank | زويخ | 44 | --- |
| 9 Vontobel | زويخ | 43 | 17 |
| 10 Union Bancaire Privée | جنيف | 42 | --- |
| 11 Zürcher Kantonal | زويخ | 38 | --- |
| 12 Banque Cantonale Vaudoise | لوزان | 31 | --- |
| 13 Darier Hentsch | جنيف | 30 | 26 |
| 14 Republic National Bank of N.Y (Suisse) | جنيف | 29 | 29 |
| 15 Gothard Bank | لوفان | 25 | --- |
| 16 United European Bank | جنيف | 24 | --- |
| 17 Liechtensteinische Landesbank | فادوس | 24 | --- |
| 18 Ed.de Rothschild | جنيف | 23 | --- |
| 19 Verwaldungs | فادوس | 21 | --- |
| 20 Banque Sarasin | بال | 20 | --- |
| 21 Deutsche Bank (Suisse) | جنيف | 18 | 18 |

المصدر: Pr. H. Schierenbeek

صورتها في اللة الأخيرة، ستستمر تمارس عملية جذب قوية ازاء الأفراد والثروات الخاصة التي اعتادت على هذه المساحة المصرفية. ورغم القوانين الجديدة والتشريعات كن تخسر سويسرا هذا الجانب من النشاط الذي هو أحد العوامل التي قامت عليها شهرتها في العالم. ■

مصدر مهم لتدفق الأموال المهاجرة الى سويسرا تتفصل التعامل مع الساحات المالية الكبرى مثل نيويورك ولندن. والمعروف أيضاً أن ما يطلق عليه «الفردوس الضريبي» في جزد الكاريبي وغيرها يقوي نوعية معينة من المستثمرين التي ربما تدخل توجيه جانب من ثروتها اليه. ولكن بالمقابل فإن سويسرا، رغم ما لحق

بتخوف سويسرا في ميدان إدارة الثروات، هذه النتائج من شأنها أن تطمئن الصناعة المصرفية الخاصة في سويسرا، غير أنها غير كافية للمراعاة على أن الحصة العائدة لها في الوقت الحاضر، ستستمر في المستقبل، على ما هي عليه. فالمعروف أن الصناديق المؤسسية، وهي

بكلفتها المرتفعة، في ما خص إدارة الثروات، وهي متأينة من تسمية الضرائب، والرسوم المستوفاة على هذا النوع من النشاط ولكن أيضاً من العملات التي تستوفيها للصارف العاملة في سويسرا.

التحدي

ووفق دراسة Price Waterhouse، فإن أربعة عوامل تلعب ضد سويسرا، هي كالتالي في ترتيبها: ضعف الجانب التنافسي، ارتفاع قيمة الفرنك السويسري، مسألة الأداء والمردودية، وأخيراً الدعاية السلبية.

هل تعني هذه المعطيات أن سويسرا ستفسر موقعها الريادي في إدارة الثروات والخدمات المصرفية الخاصة؟

يعترف المصرفيون العاملون في سويسرا أن التحدي الذي تواجهه المساحة المالية السويسرية حالي، العولة المالية غيرت، في رأيهم الكثير من المعطيات، والتحديات التي يواجهونها لا تقتصر فقط على تخوّلهم من أن تخسر سويسرا موقعها، بل أنها ترتبط بتحسين نوعية الخدمات المالية التي يؤمنونها للزبون، وهي مرتبطة، بالطبع، بتحسين الأداء الاستثماري، غير أن الوصول إلى هذين الهدفين لا يمكن أن يحصل إلا من خلال الإرتقاء الدائم بشوعية الموظفين، وتحسين تكنولوجيا المعلومات والتغطية الكافية لمناطق نشوء ونمو الثروات.

هذه الجهود التي بذلت أعطت ثمارها، وفق ما يراه المصرفيون السويسريون، ذلك أن الأرقام المواتية للعاملين الآخرين تبين أن زيادة حجم الودائع، تحت الإدارة، في قطاع الخدمات الخاصة تفوق من حيث القيمة تلك الناتجة عن الارتفاع في أسواق الأسهم والأدارة المالية، الأمر الذي يعني أن ثمة تدفقات مالية جديدة وصلت إلى السروق السويسرية من الخارج، ويعزو هؤلاء الزيادة، التي تعني بالدرجة الأولى أن سويسرا تحافظ على حصتها من الثروات العالمية، أن المستثمرين الجدد ما زالوا يؤمنون بجديوى لا يل

1798

**Experience in
the art of asset
management**

Lombard Odier

**Over the last 200 years
as private bankers**

**Place de la Confédération
1201 Geneva - Switzerland**



Lombard Odier

Worldwide

طليعة المصارف الأجنبية في سويسرا

رييابلينك ناشونال بنك ليس مصرفاً قديماً في سويسرا إذ أنه بدأ في جنيف العام 1988، ثم فتح فروعاً له في زوريخ، لوغانو، وخارج سويسرا (جبل طارق، جزيرة غيرنسي)، ومع ذلك، فإن موقعه الحاضر بين المصارف الأجنبية العاملة في سويسرا، فيه ما يدهش، ووفق تصنيف Banque de Gothard، فإنه الأول من حيث الميزانية والثالث من حيث رأس المال الخاص، والثاني من حيث قيمة الأرباح الصافية. وفي ما يتعلق بإدارة الثروات، فإن قيمة الأموال المودعة لهذا الغرض بلغت لدى المصرف في نهاية كانون الأول/ديسمبر 1997 نحو 29,3 مليار فرنك سويسري.

«الاقتصاد والأعمال» التقت إدمون كارتون (Edmond Carton) المدير المركزي.

■ ما هو تفويضك للخدمة التي تثار حول سويسرا في الأساطير المالية والصحافة العالمية؟

□ نحن نستقبل في سويسرا الحاجة لأموال، الأول ل احترام التقليد السويسري في العمل المصرفي واستمرار الساحة السويسرية مركزاً دولياً لإدارة الثروات الخاصة، إلى الأفراد أو فروع المؤسسات. ولقد فتحت سويسرا أبوابها بوجه رؤوس الأموال هذه ونجحت في مهمتها لأنها تتمتع بالهنية والأمانة والفعالية إضافة إلى السرية المصرفية.

الامر الثاني، هو التهاوب مع التوجه الدولي الحاصل باتجاه مزيد من التواصل بغرض تحديد ومحاصرة الأموال للادارة ذات الصغر للشكوك بأمره. وقد تجاوزت سويسرا مع هذه المساعي وأقرت ما يلزم من التشريعات كسماعة جديّة من قبلها من أجل الوصول إلى الهدف المذكور. إذاً، سويسرا، كساحة مالية، ترغب في المحافظة على استقلاليتها وميزاتها كساحة للاستثمار وإدارة الأموال الخاصة متمتعة بالميزات اللازمة والسرية المصرفية، كما ترغب في إبقاء أنها على مستوى المسؤولية على المستوى العالمي.

■ هل تأثر مصرفكم بالدعاية السلبية التي تعرّضت لها سويسرا في السنة الأخيرة؟

□ كان يمكن أن نتوقع حصول مثل هذا التأثير على نشاطاتنا وأعمالنا. غير أن الواقع هو غير ذلك، خصوصاً في ما يتعلق بالمنطقة التي نهتمنا في الشرق الأوسط وجزء من جنوب شرق آسيا. إذ أن نشاطاتنا مع هذه البقعة الجغرافية تعرف نمواً متواصلاً، واعتقد أن السبب يكمن في أننا نركز تعاوننا على نوعية معينة من الزبائن. وهذه النوعية غير معنية بتأثراً بما يقال أو بالقوانين التي تصدر.

لا خوف على سويسرا

■ البعض يتخوف إزاء مستقبل الساحة المصرفية والمالية السويسرية ما هو رأيك في هذه المسألة؟

□ لقد أثبتت سويسرا أنها مركز وحيد من نوعه في ما يخص إدارة الثروات والسيولة المالية. فهي ذات هوية متميزة وقادرة على جذب أفضل العناصر العاملة، على المستوى العالمي، في إدارة الثروات.

صحيح أن المنافسة قوية وفي غاية، إلا أن القطاعات المصرفية تحتمل في تطوير نفسها وإيجاد صناديق استثمارية مونة، مختلفة الأجل، تقوم على معروضات مالية مركبة وتستجيب لحاجات الزبائن اللذين، إضافة إلى التقليد السويسري في إدارة الودائع، يريدون خدمات مالية ووسائل استثمارية جديدة وأكثر مردودية.

ثم أنه أن أشير إلى أن كثيرين يعتقدون أن سويسرا، كساحة مالية، ستميل إلى مزيد من التطور مع قيام العملة الأوروبية الموحدة L'EURO. هناك مصارف أوروبية تقوي حضورها في سويسرا لأنها متفهمة من هذه الحقيقة.

■ ما هو السبب الكامن وراء تطور البنوك الأجنبية في قطاع إدارة الثروات الخاصة على حساب البنوك السويسرية، إما الكبرى أو المتخصصة في هذا النشاط؟

□ صحيح، ثمة نمو واضح في حصة البنوك التي تسميها أجنبية باعتبار أن للساحمين فيها دوليين ولكنها في الواقع بنوك سويسرية. اعتقد أن ما يساعد هذه الصراف على النمو، ومنها مصرفنا، أنها تتمتع بحضور دولي كبير وثقافة وتقاليد دولية، الأمر الذي يجعلها حكماً لا تكون قادرة على تقديم خدمات مالية دولية، وباعتبار أنها غالباً ما تكون متواجدة في الساحات المالية الدولية مثل نيويورك، لندن وطوكيو.

في هذا المجال، تتفوق البنوك الأجنبية على جانب من البنوك السويسرية. غير أن هذه الأخيرة أخذت في تطوير بنيتها لتصبح ذات أبعاد دولية وقادرة على التعامل مع معروضات دولية، مثل الصناديق الخاصة بالأسواق الناشئة وصناديق الصناديق (Fonds des Fonds)، وفي هذا التطور من شأن أن يزيد الضغط على البنوك الدولية العاملة في سويسرا.

■ كيف تفسر النمو السريع لبنك Republic National Bank؟

□ اعتقد أن السبب الأول يكمن في التمسك بتقليد نشأ عليه البنك، وهو حيازة ثقة الزبون بتقديم ميزانية متينة وصلبة وتوافر السيولة والابتعاد من المخاطر الكبيرة في عملياتنا المالية.

السبب الثاني، يتمثل في أننا متخصصون في إدارة الثروات، ولا نقوم بأي نشاط مصرفي آخر إلا ما تعلق منه بخدمة زبوتنا. نحن لسنا مصرفاً تجلّوياً، وفي معاملتنا، نركز على زبائن مرتفعي الثروة في أوروبا وفي مناطق تواجدنا، إضافة إلى أننا نلتزم في فلسفة قوامها عرض المنتجات المالية الأفضل والأكثر وفاءً، إن كانت منتجاتنا أو أدوات استثمارية لمؤسسات أخرى. ومن لمزيد الإشارة إلى توافر كفاءات تفهم عقلية البلد الذي تعمل فيه وتتصرف بوجه هذا الفهم.

■ ما موقع أموال العالم العربي في نشاطاتكم؟

□ زادت نشاطاتنا بشكل ملحوظ في الشرق الأوسط. واعتقد أن هذا التطور ثمره الجهود التي بذلناها والقرارات الاستراتيجية بزيادة حضورنا في عمليات إدارة الثروات الخاصة والمؤسساتية الواردة من الشرق الأوسط. ويمكنني أن أؤكد أن حجم الودائع التي نتلقاها من الشرق الأوسط تنمو بسرعة كبيرة، بحيث أنها تضاعفت خمس مرات في السنوات الثلاث الأخيرة، على الرغم من أن حضورنا في هذه المنطقة ليس قديماً قدم حضورنا في أوروبا أو أميركا الشمالية أو حتى اللاتينية.



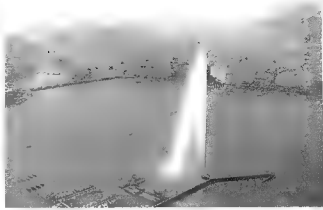
Personal service from a specialist bank

Our constant aim is to serve our clients
with the highest level of expertise in international trade finance
and the best Swiss tradition of private client asset management.



Subsidiary of Banque Nationale de Paris and Dresdner Bank Groups

Quai des Bergues 11 - P.O. Box - 1211 Geneva 1 - Switzerland - Telephone: (+41 22) 906 21 11 - Telefax: (+41 22) 732 30 02
GENEVA • LUGANO • ZÜRICH • MONTEVIDEO • NICOSIA • SÃO PAULO • LUXEMBURG • MONACO • NASSAU



جنيف - زوريخ تنافس على ثروات الآخرين

من رفاهية العام 1864 الهيئة الدولية للصليب الأحمر، فإن جنيف ما فتئت تستقبل المنظمات والهيئات الدولية الحكومية وغير الحكومية. وفي الوقت الراهن تستضيف مدينة الصلح كالفن 150 منظمة دولية، الأمر الذي يمكن الطابع العالمي لجنيف، وإذا أضيفت لهذه المعطيات فخامة المدينة وتواجد مدارس ذات سمعة مرموقة ومؤسسات استشفائية بالغة التطور وأطر طبيعى متميز، ومطار دولي ومخازن ومؤسسات فندقية راقية، تكتمل صورة جنيف التي تزيده أن تكون أيضاً ساحة ثقافية وفنية.

وباختصار، فإن القوتين على جنيف، من هيئات رسمية وفعاليات اقتصادية، يبريدون لهذه المدينة أن تكون وجهة متميزة للصليب الأحمر ومقر الأموال العالمية الباهظة عن مواطن للاستثمار. وبالمجمل، لا تستطيع جنيف أن تنافس مدينة زوريخ بخصوص البنوك التجارية الكبرى. والسبب الرئيسي أن هائلة الذهبية التي يتشكل حول مدينة زوريخ وبغاية العصب المالي والاقتصادي والصناعي السويسري، من هنا، فإن كانت المؤسسات المصرفية المتخصصة في إدارة

تشارترد، كوتز وغيرها.

الأوراق الرابحة

يقول فرنسو جيلبيرون، من مؤسسة Genève Place Financière التي تنشط في تسويق هذه المدينة اللقبة على طرف بحيرة ليمان، أن الهدف الرئيسي الذي تسعى إليه هذه الهيئة هو تحويل جنيف إلى عاصمة دولية للخدمات المصرفية الخاصة. ويستضيف جيلبيرون في تعداد الأوراق الرابحة التي تمسك بها جنيف في سراعها ليس مع لو كسميجور ولندن فقط، وإنما خصوصاً مع زوريخ، المدينة السويسرية التي تشكل العصب الاقتصادي والمالي للاتحاد السويسري.

في إطار التنافس الحاد مع زوريخ، تبرز جنيف صورتها كمدينة دولية بامتياز، ذلك أن 40 في المئة من سكان جنيف هم من الأجانب، وهي أيضاً دولية بفضل المنظمات العالمية التي اختارتها موطناً لها، بدءاً بالأمم المتحدة، مروراً بنظمة العمل الدولية ومنظمة الصحة الدولية وصولاً إلى المنظمة العالمية للتجارة التي حلت محل منظمة الـ GATT. ومنذ أن أوجد HENRI DUNANT وعدد

الثابت هو النسبة الكبرى التي تشكّلها رؤوس الأموال الدولية المهاجرة التي ترسو في جنيف. وتعود هذه الظاهرة إلى كثرة الصلارف التي تملكها جهات أجنبية في مدينة جنيف، فمن أصل 160 بنكاً، ثمة 110 بنك أجنبي، أي ما نسبته 69 في المئة. وهذه الأخيرة بفضل شبكة انتشارها الدولية تنشط في استئصال الأموال المهاجرة التي توجهها إليها الصلارف - الأم والفروع المنتشرة في أهم المراكز المالية الدولية. ومن الملفت للنظر أن 7 من البنوك السويسرية المتخصصة في إدارة الثروة يقع مقرها الرئيسي في جنيف التي منها انطلق قبل ما يزيد على 200 عام هذا الذرع من النشاط المصرفي. وتضم هذه السلاسل أهم وأقدم البنوك السويسرية الخاصة التي يعود إليها الفضل في إعلاء شأن جنيف على المستوى العالمي. ومن الجدير تسجيله أن عدداً متزايداً من المؤسسات المصرفية الدولية، جعل من جنيف مركزه الرئيسي، في أوروبا وحتى في العالم في ما يتعلق بإدارة الثروات، والأمثلة على ذلك كثيرة، لويز، بنك بارويبا، سيتي بنك، تشايز مانهاتن بنك، ستانورد

لا يمكن إزاحة مدينة جنيف إلا أن تستوقفه ظاهرة كثرة الصلارف المنتشرة في أرجاء هذه المدينة المتوسطة التي يقل عدد سكانها عن 450 ألف نسمة. وتقيد الإحصاءات أن جنيف تحتضن 160 مصرفاً، و350 شركة مالية ومئات عدة من الشركات المتخصصة في الخدمات والاستشارات المالية والقانونية والضريبية وخلافها، وهناك أيضاً العشرات من الأفراد العاملين في قطاع إدارة الثروات. وتقول الإحصائيات أيضاً أن 23 ألف شخص يشغلون في قطاع للصلارف في جنيف، الذي يبرز على المدينة وإرثاتها الأساسية، غير أن صورة جنيف العالمية مصدراً اضطلعا العميق في إدارة الثروات الفاخرة وهو ما يشكل الأساسي من نشاطاتها المصرفية.

وعلى الرغم من الصعوبات التي تحول دون معرفة حجم الودائع الخاصة والمؤسسات التي تتولى الصلارف في جنيف إدارتها، فإن المتعارف عليه أن حصتها تقل عن حصة منافستها السويسرية مدينة زوريخ، فهي ما ضمن الأموال المؤسساتية، إلا أنها تتفوق عليها في ما يخص وداش الأفراد. والأمر الآخر



بنك ويست أل بي (West LB) فلسفة ضمان سلامة الودائع

الزبون وشرح الوسائل والأدوات التي تعي بالفرض المطلوب.

ولأن بنك ويست أل بي يركز على مجموعتين مصرفيتين مهمتين، فإنه يضمن للزبون الثقة والاستقرار والخدمات المتكاملة التي يوفرها البنك في زوريج أو المجموعتين المصرفيتين. وفي أي حال، فإن الأساس المثلث الذي يهتض عليه بنك ويست أل بي من شأنه أن يربح الزبون ويتغلب على كل المشاكل التي تحدث من التطورات والتحولات المالية والمصرفية. أضف إلى ذلك أن الأداء العالي الذي أظهرته المنتجات المالية التي يعرضها بنك ويست أل بي في السنوات السبع الماضية، تظهر الجدية التي يعمل بها هذا المصرف والخبير المصرفية ذات المستوى العالي التي يستعين بها والتي تؤهل أن يطلع في الأسواق منتجات مالية رائدة وذات مردود مرتفع، فضلاً عن ذلك، فإن معايير الاختيار التي يلتزم بها البنك هي صارمة إلى درجة أنها تأخذ بعين الاعتبار كل الخيارات من العائد، إلى الزبون، إلى الكلفة، وهي كلها أدوات تقويمية يركز إليها الزبون عند لحظة الاختيار.

ولعمل من معايير نجاح بنك ويست أل بي أنه ينشط في الوقت الحاضر في 35 بلداً، الأمر الذي يشكل شبكة مصرفية فاعلة، تسهل تلبية حاجات الزبون في غالبية المناطق.

بنك ويست أل بي شركة تابعة لمجموعتين مصرفيتين ألمانيتين رائعتين في قطاع العمل المصرفي وهما: West deutsche Landesbank التي مقرها في مدينة نورسلدورف ومجموعة Landesbank Rheinland-pfiaz التي مقرها في مدينة ماينز (Mainz).

وبنك ويست أل بي الذي ينشط في مدينة زوريج، رغم انتمائه إلى مجموعتين ألمانيتين، فإنه بنك سويسري، أي يستفيد من التقليد المصرفي السويسري ومن الخصائص التي تتميز بها الساحة المالية السويسرية.

ووفق الدليل الصادر عن Banque du Gothard، فإن بنك ويست أل بي يحتل المرتبة الخامسة والعشرين لجهة الميزانية السنوية (إحصائيات العام 1996)، كما أنه يحتل المراتب الأربعين بين المصارف الأجنبية، لجهة الأرباح التي حققها والتي بلغت للفترة عيناها 8.37 مليارات فرنك سويسري.

والواقع أن بنك ويست أل بي، الذي ينشط في منطقة الخليج والشرق الأوسط يعتمد على فلسفة تقوم في الوقت نفسه، على ضمان سلامة الودائع التي يسلمها الزبون للبنك وعلى العمل على زيادتها من خلال الاستثمارات المتوافقة مع رغبات وأهداف الزبون. وبكلام آخر، فإن الخطة التي يتخذها البنك لصالح الزبون، يتم تحديثها من خلال تحليل متطلبات

الزبوان تفضل جنيف، فإن البنوك المرتبطة بحركة الصناعة والتجارة تختار زوريج مقراً رئيسياً لها.

ثمة فرق آخر بين اللبنتين يمثل في مصادر التدفقات المالية التي تستمدتها مؤسساتها المصرفية. فالمعروف أن جنيف هي وجهة المستثمرين في الدول الأوروبية اللاتينية ومن الشرق الأوسط وآسيا وعدد من دول أميركا اللاتينية. أما زوريج فإنها تمارس سحرها على دول أوروبا الجرمانية والشمالية وكذلك على العالم الأتكلو-سكسوني. وتصب في جنيف أموال هندية مصدرة دول أوروبا الشرقية وجمهورية الاتحاد السوفياتي سابقاً.

وما تتميز به جنيف دورها المركزي في عمليات تمويل التجارة الدولية التي تتناول المعادن، الحبوب، البترول وغيرها من السلع، وتلعب المصارف السويسرية أو الأجنبية العاملة في سويسرا دوراً أساسياً في هذا الجانب من التجارة الدولية، الأمر الذي يفسر تواجد عدد من أهم الشركات الدولية في الاتحاد إن في جنيف أو في زوريج. وتستضيف جنيف وحدها ما لا يقل عن 200 شركة فاعلة في قطاع التجارة الدولية، وبالطبع، هذا الكم من الشركات يتطلب تواجد عدد موزع من المؤسسات الاستشارية ومكاتب

البنك البريطاني للشرق الأوسط

The British Bank of the Middle East

ودائعه وصلت إلى 7.8 مليارات دولار

التي يديرها البنك في قطاع الخدمات الخاصة تصل إلى 7.8 مليارات دولار أميركي وقد زادت بنسب كبيرة في الأعوام القليلة الماضية.

أما لجهة مستقبل جنيف كمساحة مالية، فإن شارل دو بوايسون يعتبر أنها غير قابلة للنمو بالنسب نفسها التي تنمو بها ساحات مالية أخرى فاعلة في قطاع إدارة الأموال الخاصة إلا أنها ستبقى وجهة متميزة، في المستقبل المنظور، للأموال الباحثة عن إدارة وصيانة بفضل سمعتها المهنية وشهرتها الدولية.

البنك البريطاني للشرق الأوسط من المصارف الأجنبية السويسرية الفاعلة في الساحة المالية العربية. ووفق ترتيب دليل Banque du Gothard، فإنه يحتل الموقع الخمسين لجهة الأرباح التي حققها العام 1996

وبقول المدير التنفيذي للبنك في جنيف شارل دو بوايسون Charles de Boissezon أن مؤسسته من أبرز العاملين في الساحة السويسرية التي تتعامل مع زبائن من الشرق الأوسط. ووفق ما يذكره، فإن الودائع



الحماية المتخصصة والاستشاريين القانونيين وشركات التأمين وغيرها. وتتمتع جنيف أيضاً بشركات متخصصة مثل الشركة العامة للرقابة (Société Générale de Surveillance)، التي تعتبر الشركة

الرائدة عالمياً في نشاطات مراقبة الساع والتفتيش على البضائع. هذه العمليات هي بالطبع الأسس التي يقوم عليها إدمار مدينة جنيف ومحيطها. وإذا كانت الصناعة المصرفية في هذه المدينة قد

عرفت أن تتأقلم حتى تحافظ على موقعها في إدارة الثروات الخاصة واستقطاب الأموال المهاجرة، فإن المعركة لم تنتهِ. إن أن المنافسة تشتد والإغراءات التي تقدمها الساحات المالية الأخرى عديدة ومتنوعة.

وبالتالي لا تستطيع جنيف أن تنام على حيرى أمجادها أو على الصورة التي تعكسها عنها البطاقات البريدية. حيث الملل الفاخرة البراقة تتجاور مع أجهت المصارف أو الفنادق التي لا تقل فخامة. ■

بنك UEB

ريادة في حقلي التجارة الدولية والخدمات المصرفية الخاصة

ينتمي بنك (United European Bank) UEB مناصرة إلى مجموعتين مصرفيتين عالميتين الأولى فرنسية وهي Paris وBanque Nationale de والثانية الألمانية وهي Dresdner Bank Group. وهذا المصرف للخصص في تمويل العمليات التجارية الدولية وإدارة الثروات الخاصة رأى النور العام 1960. وقد عُرف منذ تأسيسه باسم United Overseas Bank.

مزايا البنك جاورت، للعام 1997، السابعة مليارات فرنك سويسري. غير أنها لا تعكس حقيقة نشاطات هذا المصرف، لأن عمل الأنشطة الخاصة بإدارة الثروات أو تمويل العمليات التجارية تقع خارج الميزانية. وهذه العمليات الأخيرة هي أساساً فلكيرية (Opérations documentaires)، أما مبيعات البنك العامة (Turnover)، فإنها تتجاوز الستين مليار فرنك، الأمر الذي وضعه في موقع ريادي في النشاطات التي يخطط بها. «الاقصاد والأعمال» انقلت نصري

ملحمي، نائب الرئيس الأول للبنك، ما هي التأثيرات الرقمية لاندماج مجموعتي UBS و SBC على نشاطاتكم، خصوصاً ما تعلق منها بتمويل العمليات التجارية الدولية؟

■ هل ستحافظ سويسرا وجنيف بصورة خاصة على الموقع الذي تحتله في سوق الثروة، في نشاطات تمويل التجارة الدولية؟
□ اعتقد أن كمية أساليب موضوعية من شأنها أن تجعل

سويسرا وجنيف تحافظان على موقعهما في الدورة التجارية الدولية. فإذا كان كبار التجار العالميين جاؤوا إلى سويسرا، فذلك للتسهيلات المالية والضريبية التي توفرها هذه السوق ولتواجد المصارف السويسرية والدولية الكبرى الضرورية في هذا النوع من النشاط، إضافة إلى تواجد الشركات الأخرى والخدمات المهنية الإضاف في هذه العوامل ما يتعلق بتنوعية الحياة في سويسرا، وفي جنيف على وجه التحديد. وفي رأيي أنه طالما أن هذه العوامل متوافرة، فإن الساحة السويسرية مستمرة في لعب الدور الذي تقوم به في تمويل عمليات التجارة الدولية. وأحب أن أضيف أن العقلي المصرفية السويسرية تعهم جيداً هذا النوع من النشاط المصرفي، كما أن البنوك هنا تتوفر لديها الخبرات اللازمة للتعاطي مع كل مناطق العالم.

■ أين هو موقعكم في أنشطة إدارة الثروات الخاصة؟
□ أود أن أقول بكل صدق، أن كل المؤسسات المصرفية العاملة في هذا القطاع، تقوم إلى حد كبير بالعمل نفسه، إن كانت مؤسسات كبرى، أو بنوك متخصصة في هذا النشاط.

في خاص مصرف UEB، فإننا نحمل موقعاً مرموقاً بين المصارف الأجنبية الناشطة في إدارة الثروات، حيث أن الودائع التي تتولى إدارتها تخطي مبلغ الـ 12 مليار فرنك سويسري. زبائننا من الأفراد والقسم الأكبر منهم يأتي من أوروبا الغربية، تليه في الأهمية أميركا الجنوبية ثم آسيا والعالم العربي.

وباعتبارنا ننحني إلى



نوري ملحمي

مجموعتين مصرفيتين دوليتين، فإننا نوفر للزبون عامل الثقة، في حين أن حجمنا المتوسط يتيح لنا أن نبني علاقة شخصية معه.

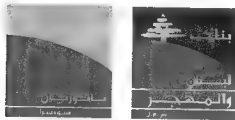
■ كيف تنظر إلى مستقبل هذه الصناعة في سويسرا في ضوء الضخيم الذي يثار حولها في الصحافة العالمية؟ وما هو تأثير القوانين الجديدة عليها، التي اقترت منها أو التي يمكن أن تلتزم؟

□ ربما نؤول هذه العناصر إلى إيجاد نوع من الحد بين الزبون والمصرفي، ولا اعتقد أن من شأن هذه العناصر أن تساعد سويسرا في عملية التفاضل القائمة مع الساحات المالية العالية الأخرى مثل لندن، لوكسمبورغ، نيويورك وغيرها. ومنذ 4-5 سنوات، شعرنا بتناقض مثل هذا الضخيم على حجم العمليات المالية. وإذا أردت سويسرا أن تحافظ على صورتها وعلى مصداقيتها، فإن ما يحصل سيكون تأثير اندماج سويسرا إلى الاتحاد الأوروبي، على نشاطات الـ Private Banking وما تأثير العمل الأوروبية الموحدة عليها. ■

صلتكم بين سويسرا والبلاد العربي:



بنك بانوريان (سويسرا) التابع لبنك لبنان والمهجر ش.م.ل. ،
أكبر مصرف في لبنان



راحة البال

عنوان بنك بانوريان (سويسرا) : جنيف

Banque Banorient (Suisse) - 1 Rue de la Rôtisserie - CH 1211 - Geneva 3 - Switzerland

تلفون: ٢١١٣٩٧٢ (٢٢ - ٤١) - فاكس: ٢١١٦٦٦٤ (٢٢ - ٤١)

النشاط المصرفي العربي في سويسرا المنافسة شديدة وسر النجاح التطور

الحضور المصرفي العربي في سويسرا ضعيف رغم عاملين اثنين كان يفترض بهما نظرياً أن يدفعهما باتجاه تواجدهم مصرفي عربي أصم وأبرز، الأول، الحضور العربي الإنساني في سويسرا، خصوصاً في جنيف ومنطقتها، والثاني أهمية الأموال العربية للمستثمرة في سويسرا إن في إطار الخدمات المصرفية الخاصة أو كإستثمارات مباشرة في قطاعات مختلفة منها مثلاً صناعة الساعات، في ما يخص العامل الأول، لا تتوافر إحصائيات دقيقة عن التواجد العربي الإنساني في سويسرا، ولكن المعروف أنه ينقسم إلى قسمين، الحضور الدائم وهو يتناول تواجدهم جاليات عربية لبنانية، مغربية، مستقرة في سويسرا، والآخر يشكل من السياح العرب الذين يقعون إلى جنيف في فترات مختلفة من العام، خصوصاً في الصيف، حيث «تتعرب» الفنادق الكبرى في جنيف وكذلك أرمشة

مون بلان وغيرها من المساحات التي يرتادها هؤلاء السياح. وخلال فصول السنة كلها، لا تخلو من سويسرا، خصوصاً في العاصمة منها، من قاطر رجال الأعمال وللمتعولين العرب. وتقدر الثروات العربية الخاصة والمؤسساتية المستثمرة في قطاع الخدمات المصرفية الخاصة بمئات عدة من مليارات الفرنكات السويسرية.

الحضور المصرفي العربي تختصره أربعة أسماء هي: البنك العربي، أقدم البنوك العربية وأهمها في سويسرا، ثم بنك عوده، ذابليك الفرنسي للشرق BFO (51 في المئة من أسهمه تعود إلى مجموعة آندو-سويك الفرنسية، وهو بالتالي ليس عربياً تماماً) وأخيراً بنك Banorient سويسرا.

تراجع البنوك العربية

هذه البنوك التي قامت أساساً لمحاولة اقتطاع حصة من التدفقات المالية العربية هي في الواقع ما تبقى من نشاط مصرفي عربي في سويسرا، بلغ في السبعينات حوالي 15 مصرفاً. ويقول جوب ديان، مدير عام بنك عوده-سويسرا، أن غالبيتها إما اشترت من قبل مصارف أوروبية أو غير أوروبية، وإما تحولت إلى شركات مالية أو شغيت. وفي رأيه أنه إذا كانت هذه المؤسسات قد اختفت «فلأنها لم تكن تملك مقومات

النشوء والاستمرار». فمن البنوك التي اشترت، يمكن ذكر بنك الصناعة والعمل، و wedge Bank، ومن البنوك التي تحولت إلى شركات مصرفية، هناك بنك يونيفرسال والشركة المصرفية العربية، في حين أن مصارف أخرى مثل Meabo أو بنك التجارة والاستثمار قد شغيت. ويلاحظ في هذا الإطار، أن مصالح مالية سعودية وكويتية حاولت في فترة من الفترات أن يكون لها موطئ قدم في سويسرا إما منفردة أو بالتشارك مع مصارف سويسرية محلية، غير أن هذه المحاولات لم تستمر.

يؤكد جوب ديان، من من بين العوامل التي لعبت ضد المؤسسات المصرفية العربية في سويسرا أن كبار المستثمرين العرب يفضلون أن يتعاملوا مباشرة مع بنك سويسري كبير أو بنوك خاصة سويسرية أو أجنبية من غير الحاجة للتعرب ببنوك عربية، وذلك من أجل المحافظة على السرية التي يطمحون إليها. هؤلاء الزبائن يتمتعون بما يمكن من الوزن المالي الإستراتيجي حتى يحصلوا من البنوك الكبرى على المعاملة الخاصة التي يطمحون إليها.

المفارقة في هذه هي أن زبائن البنوك العربية الطبيعيين أو على الأقل كبار المستثمرين منهم تأخذهم البنوك السويسرية. وبخاصة جوب ديان، إنه إذا كانت للمصارف العربية المتبقية في سويسرا قد جاءت بالخليل على قدرتها على التناقل وإرضاء الزبائن وتحقيق الأرباح، فإنها بالمقابل، تواجه منافسة أكثر فأكثر قوة من البنوك السويسرية الكبرى والخاصة، التي أخذت تعتمد منذ مدة على كثرات من اللبنانيين أو المشرقيين ذات مستوى مهني عالٍ بغرض جذب زبائن جدد شرق-أوسطيين. وفي أي حال، فإن بنك عوده-سويسرا لا يريد أن يبريد أن يبرهن نفسه بزبائن شرق-أوسطيين فقط لأنه لا يريد أن يتحول إلى بنك إثني. يعتبر ميشال موراني، مدير عام بنك BFO، أن ممارسة النشاط المصرفي في سويسرا يتطلب إستثمارات مالية إن في التجهيزات

ترتيب المصارف العربية بين المصارف الأجنبية في سويسرا

| البنك العربي | الترتيب وفق الميزانية | الترتيب وفق الأموال الخاصة | الترتيب وفق الأرباح | الرتبة | البنك |
|--------------|-----------------------|----------------------------|---------------------|--------|---------------------------------|
| | | | | | |
| 18 | 9 | 305.7 | 17.35 | 18 | بنك عوده |
| 20 | 7 | 74.40 | 0.70 | 20 | BFO |
| 20 | 60 | 50.80 | 3.24 | 70 | Banorient |
| 20 | 78 | 34.28 | 6.09 | 103 | البنك الجزائري للتجارة الخارجية |
| 20 | 119 | 35.5 | 2.31 | 101 | البنك العربي |
| 20 | 84 | 63.53 | 14.93 | 62 | بنك عوده |
| 20 | 84 | 63.53 | 2.27 | 62 | بنك عوده |
| 20 | 84 | 63.53 | 7.58 | 62 | بنك عوده |

المصدر: Banque du Gothard لعام 1996
الرقم: ملايين الفرنكات السويسرية
التسمية: التوزيع: التغيير قياساً لعام 1995





ميشال موران (بنك BFO)



سامع الأزمرى (بنك Banorient)



جو دابك (بنك بوند)

الحاجة إلى التمويل

إذا كان صحيحاً أن المصارف العربية العاملة في سويسرا مطمئنة إلى مستقبل نشاطاتها، وإلى قدرتها على إرضاء الزبائن المتعاملين معها وجذب زبائن جدد، إلا أنها إذا ما قورنت بغيرها من المصارف الأجنبية العاملة في سويسرا تظهر متواضعة. فحجم الودائع التي تدبرها يبقى ضئيلاً، إضافة إلى أنها لم تستطع أن تجذب إليها زبائن مؤسسياتين من المنطقة الشرق - أوسطية، إذ أن هؤلاء يهيمون نحو البنوك الكبرى الغالبة على الساحة السويسرية أو نحو البنوك الخاصة ذات الحجم الكافي من الودائع الدارة.

والحقيقة أن المصارف العربية لا تنامي على حديد أمجادها، وهي تسمى إلى تمسين موقعها وتوزيع زبائنها واستكشاف الإمكانيات والفرص المتوفرة في مناطق جغرافية جديدة. ومن اللفت أن هذه المصارف تلقت أكثر فاشكر إلى منطقة أميركا اللاتينية، حيث التزاد بينات البناني والمشرقي يمكن أن يشكك معينا لتدفقات مالية جديدة. وهذا ما فعله بنك BFO الذي اكتفى، حتى الآن، بتغطية البرازيل والأرجنتين من خلال فرق تحول فيها ما يتناظر أن يفتح مكاتب تشغيلية رسمية له، في هاتين السوقين.

وفي أي حال، فإن اشتداد الطابع التنافسي في قطاع الخدمات المصرفية الخاصة في سويسرا يبقى عاملاً إيجابياً، إذ أن من شأنه أن يفتح بحث البنوك العربية على مثل المزيد من الجهد لتحسين أدائها وتوزيع حصصها المالية، بما يؤهلها لاقطاع متجسس أكبر من هذه السوق التي سحبي وجه متميزة لتدفقات المالية العربية. ■

عليها جهوداً مضاعفة لتحقيق أداء متميز يكون بمثابة حافز يساعدها على جذب هؤلاء الزبائن. ولا يبدى المصرفيون العرب أية مخاوف إزاء مستقبل الساحة المصرفية السويسرية التي ستبقى، من وجهة نظرهم، الأفضل بالنسبة لرؤوس الأموال العربية المهاجرة الباحثة عن فرص، على الرغم من منافسة الساحات المالية الأخرى في العالم.

الزاي السائد أن المستثمر العربي ما زال يميل إلى المحافظة، ويؤكد سعد الأزمرى من المصلا العرب يميلون في استثماراتهم إلى أربعة اتجاهات تتمثل في الودائع المالية، والتعامل بسندات القروض للدولة الصاعدة من الدول والمصارف العالمية وشراء أسهم الشركات الكبيرة المشهورة عالمياً، وأخيراً الاستثمار في الأسواق الناشئة وخصوصاً عن طريق رأس المال الضممن (Capital Guaranteed Product). ويشرح ميشال موراني

روح الأداة المالية الأخيرة بأنها تكفل للزبون الاستفادة من الأرباح التي تحققها هذه السلع، ومن غير ركوب مخاطر تتعلق بانخفاض المؤشرات للبورصة التي ترتبط بها. ففي الحالة الأخيرة، فإن الزبون يستفيد رأس مال كامل، وجل ما يخسره هو الغائبة التي كان يمكن أن يجنيها من الاستثمار في مجال آخر. وفي رأيه أن عمل المصرفي يكمن في إيجاد الأداة المالية المناسبة التي تكفل مردودية مرتفعة وتكلفتها مقبولة. ويلاحظ جو دابك أن الزبون العربي الذي كان في الماضي يفضل الودائع المالية أصبح أكثر اعتماداً على الاستثمارات المالية العفيدة ولم يعد يرفض أن تشكل جانباً من محفظته الاستثمارية.

والأرباح تشكل الاتجاه العام لكل المصارف العربية العاملة في سويسرا، ويبدى سعد الأزهرى، المدير العام لبنك Banorient نقلاً بالمشقبل، بالاستقار إلى الفتحا التي حققها هذا المصرف العام الماضي وفي الأشهر الأولى من العام الحالي، ففي ما يخص الودائع، فقد ارتفعت أموال الزبائن من 822 مليون فرنك إلى 1088 مليون فرنك، زيادة بلغت 32,36 في المئة، في حين أن الأرباح الصافية قد ارتفعت إلى 2,6 مليون فرنك (بعد اقتطاع الضرائب). ويتوقع مدير عام بنك Banorient أن تستطاع أرباحه العام الحالي سقت الثلاثة ملايين فرنك.

ولا يشهد بنك Banorient عن القاعدة الصاعدة للبنوك المتخصصة في الخدمات المصرفية الخاصة تشهد أكثرية نشاطاته. وإذا كانت المصارف العربية تركز على هذا الجانب من النشاط المصرفي فإنه في الحقيقة الأكثر مردودية، قياساً بالنشاطات التجارية المصرفية.

ماذا يفضل العرب في سويسرا؟

تتفق الأساط المصرفية العربية في جنيف على القول أن التدفقات المالية العربية باتجاه سويسرا قد تباطأت في الأعوام الأخيرة. وهذا التطور لا يرتبط بسويسرا بقدر ما يتعلق بتغير البنية الاقتصادية واتساع الفرص الاستثمارية أمام الرأسمال العربي، إن في العالم العربي أو في الساحات المالية الخارجة. وما يهيم هذه المصارف هو متابعة الودائع التي تنمو في الخليج، إذ لأهل الخليج أنفسهم أو لفئة معينة من الناس التي تعمل في الخليج أو تتعامل معه. وبأي حال تبقى هذه التطلعات المصدر الرئيسي لزبائنها الجدد الأمر الذي يفتح

التكنولوجيا أو في العناصر الإنسانية، لإيجاد وتكوين الخلايا للخصصة في التروات وفي بلورة للتجارب المالية اللازمة لتكثف الكدبر، خصوصاً أن الصناعة المصرفية في سويسرا، كما في غيرها في أنحاء العالم، أصبحت بالغة التعقيد، وفي رأيه أن أي مصرف عامل في سويسرا، عربياً كان أم غير عربي، لا يستطيع أن يتم ويكبر حجماً ما لم تتوافر له هذه الأدوات المالية والعناصر البشرية المؤهلة. وبالمقابل، فإنه لن يكون قادراً على التدويع والاستثمار ما لم يكن يتوافر له حجم كاف من الزبائن ومن الأرباح، تمكنه من الانطلاق في عمليات تحديث واستثمار كبيرة. أما في ما يخص المصارف العربية، فإن موراني يرى أنها مؤهلة لأن تتعب إذا عرفت كيف تختار الطريقة والأسلوب اللازمين للعمل في بيئة شديدة التنافس. ويؤكد المدير العام للبنك الفرنسي الشرق أن المصارف العربية، كما للمصارف الأخرى، مكانها إلى جانب البنوك الكبرى والأخرى المتخصصة في إدارة الثروة، ولأنها في أي حال قادرة على لعب ورقة حجمها الصغير أو للتوسط لإظهار أهليتها على إقامة علاقة شخضية مع الزبون، وللترقية في الوقت عينه، على الكفاءة ومردودية الاستثمارات.

ويبدو أن المصارف العربية الأربعة (في حال وضعنا جانباً المصارف والمؤسسات ذات الطابع الإسلامي)، قد نجحت في هذا الامتحان. فالبنك الفرنسي للشرق مثلاً، حقق العام الماضي نمواً في ودايعه بنسبة 39 في المئة قياساً للعام 1996، بحيث أن إجمالي ودايعه يبلغ 981 مليون فرنك سويسري، منها 722 مليون فرنك ودايعه مالي. أما أرباحه الصافية فقد وصلت إلى 3,2 ملايين فرنك، بزيادة نسبتها 23,8 في المئة. ويلاحظ ميشال موراني أن كطور الرئيسي حصل تحديداً في حجم الودائع الدارة التي ارتفعت أربعة أضعاف في الأعوام الأخيرة. هذه الزيادات في الودائع



✚ إذا كانت صناعة الساعات السويسرية عرفت أن تنهض من كبوتها وأن تعود بقوة إلى الأسواق الدولية، فلأنها أظهرت قابلية على التحايل وعلى المجانسة بين المعرفة والخبرات التي تلتقيها، وبين ميل إلى التجديد والإبداع

والحقيقة أن ما يميز هذه الصناعة أنها عرفت أن تستجيب لمطلوبات السوق وأن تقوض، في الوقت عينه، مبادئها في القناع الذي تتألق فيه ميمتها المعلقة، أي صناعة الساعات الفاخرة والبالغة التقدير. وفي هذا المجال، فإن أسماء الماركات السويسرية للهمة أصبحت، في العالم كله، عنواناً للتقدم والرفي والعرف والإتقان، إلى ما تلك من الصفات التي تتوافر في هذه الصناعة الرائدة في العالم منذ أجيال عدة. أما في ما يخص الإستجابة لمطلوبات السوق، فإن مهارة صناعة الساعات السويسرية تكمن في أنها طرحت منتجات تتلاءم مع كافة اللزائيات، مدفوعة لذلك بالنمو الطرد للحنافسة الخارجية، خصوصاً من قبل دول جنوب - شرق آسيا، وتحديدًا من اليابان. وفي أي حال، فإن حصة سويسرا من السوق العالمية، من حيث القيمة، تتخطى النصف، الأمر الذي يؤكد موقعها الريادي واستمراره.

جديد الساعات السويسرية متعة بلا حدود

ما هي التوجهات الجديدة في صناعة الساعات؟ ما الذي تفقت عنه مخيلة المبدعين والمصممين؟ وما الذي يطرحونه على الراثي ليثيروا حميتهم وليجلوّوه إلى زبون مستعد لدفع ثمن «الحلم» الذي يضعونه بين يديه؟

الذهب واللحان

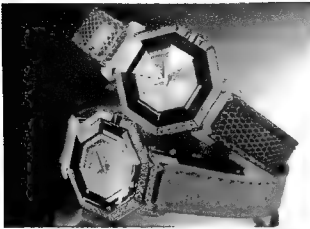
في المئة من حيث القيمة. هذه الأرقام الأخيرة تخفي أن السوق التي تستهدفها الساعات السويسرية الوافقة دأمة الإتساع، وأنها وأعدة إن من حيث القيمة أو من حيث العدد، وبالتالي فإن مستقبل الساعات السويسرية، في ما يخص هذا الجزء من السوق مضمون. بموازاة ذلك، تظهر بنية الصادرات السويسرية أن الساعات المعدنية اللؤلؤية عادت بقوة السوق، حيث الطلب عليها عالياً يشتد. وهذه الظاهرة تترسخ أكثر فأكثر، ففي التسام المذكور (1997)، صارت سويسرا 8.8 ملايين ساعة معدنية (أي بزيادة 26.9 في المئة عن العام 96) بلغت قيمتها 2.26 مليار فرنك (أي بزيادة مقدارها 34.3 في المئة). وللمرة الأولى في تاريخ صناعة الساعات السويسرية، تسبق الساعات المعدنية من حيث القيمة.

من الواضح إذن أن قراءة بنية مبيعات سويسرا من الساعات مفيدة من حيث أنها تعكس الإتجاهات الإستراتيجية في أهم الأسواق العالمية. إضافة إلى أنها تغيد الحل لجهة التعرّف على تطور ميزان القوى بين مختلف الدول المصنّعة لهذه السلعة. فلبيمات السويسرية تراجعت من حيث الكمية في قطاع الساعات المتوسطة والرخيصة الأمان. فساتات اليد البلاستيكية تراجعت بنسبة 11 في المئة والأنيوم بنسبة 9.6 في المئة، والذهب 5.3 في المئة. وبالعكس، فإن الأسواق الخارجية استهلكت 490 ألف ساعة ذهبية، بلغت قيمتها 2.1 مليار فرنك سويسري، مما يشكل ارتفاعاً من حيث العدد نسبته 4.3 في المئة و7.3

الساعات الذهبية، مما يعني إعادة تأهيل هذا النوع من الساعات لدى شرائح واسعة من المستهلكين الذين يرغبون بإقتناء ساعة سويسرية تجمع مميزات الصناعة الراقية والحديثة من غير أن تكون باهظة الثمن.

الإتساع الآخر الذي يمكن إستغافه من قراءة بنية المبيعات السويسرية على المستوى العالمي، يتمثل في الرغبة المتنامية في إقتناء ساعات ميكانيكية الحركة، أي الرغبة في العودة إلى ما قبل ثورة الكوارتز. ورغم أن ساعات الكوارتز تمثل 90 في المئة من المبيعات السويسرية (عددياً)، فإن الساعات الميكانيكية تتخطى بـ 46.7 في المئة من قيمة هذه المبيعات، الأمر الذي يعني أنها ما زالت محصورة، حتى الآن على الأقل، بالساعات الفاخرة واللبيرات التي إعتادت على تصنيع مثل هذه السلع. ووفق أوساط صناعة الساعات السويسرية، فإن الحركات الميكانيكية مستستطبة، في السنوات القليلة المقبلة، مزيداً من الجمهور، الذي يجد فيها وسيلة للتعبير وإظهار شخصية مختلفة. يقول فرانسوا هابرسات، رئيس الإتحاد السويسري لصناعة الساعات، أن عودة المساهمات ذات الحركة الميكانيكية إلى الواجهة والرغبة في إقتنائها، الصادرة عن





إستخدام أليات الكرون.

للمصممين إستخداموا أيضاً من النجاسات الإنسانية في حقول الفضاء واكتشاف أعماق البحار ليخرجوا إلى العلن موديلات توحى لهذا الإكتشاف أو ذاك، فمن الساعة التي تذكر بشاشة رائد الفضاء السواد التي تلمع بفخيل نقاط مضئية، إلى وظائف جديدة مثل قياس الإنزاح أو الضغط الجوي، يجد الراشي (وغداً الزين) نفسه مشدوداً إلى ما أمزجته الإنسانية، بفخيل هذه الساعة الصغيرة التي يحملها في مغممه.

هكذا تسير الحياة وهذه سنة التقدم التكنولوجي، والتجاري! البعض من المصممين يعكس في أعماله السباق مع الوقت، أما البعض الآخر فإنه في موديلاته يهدي حنيناً إلى الزمن الذي مضى، أو إلى أيام البراءة والإندهاش. فمن الأشكال الرومنطيقية، إلى الألوان الزاهية الطفولية، تصممها ماسات ملونة، ودية، أو صفراء، تجد المرأة لنفسها سبحة إقتراحات متعددة تمار كيف تتحاشاه، خصوصاً أن عدداً من المصممين يكثر من إستخدام الذهب الأصفر والوردي والرمادي في عملية جعل الإغراء في موقع اللهي، ثم تأتي الاشكال الهندسية والرسوم ولعبة الضوء والظل إلى ما هناك من الكنوز التي تشكل جملة المصمم، يظهرها هنا ويخفيها هناك في لعبة لا تنتهي. البحث عن الأشكال الجمالية يتزاوج مع ما تقدمه التكنولوجيا المتطورة حتى يكون إندهار الراشي من غير حدود. ■

وهذا المعرض، في طبعه الأخير، ٩٨، وفي خطوطه الكبرى، يشير إلى ما استصعب عليه أعين الزبائن في واجهات المخازن وما ستقتله الألسن، وما سيشكل بالتالي توجه العام الحالي وربما السنوات المقبلة.

الحقيقة أن تطبات بال الأخيرة تصب في الإتجاه عينه الذي تمسسه العديد من المخابرين لتحولات هذه المهنة: الدور للزائد للمعانين (وتصميمها الغزواني) في إنتاج الساعات، والخطوط المستديرة

فئة معينة من الزبائن تعني أن هؤلاء يرون فيها تجسداً لتراكم اللمارات التقليدية السويسرية، ولما تميزت به هذه الصناعة خلال تاريخها الطويل. وبالتالي فإنهم عندما يشترون ساعة ميكانيكية، فكانهم يضعون يدهم على قطعة من تاريخها.

بالقابل، يحسب فرنسوا هابريسات أن ساعات الكوارتز مقلية، هي أيضاً، على تقديرات إذ من المنتظر لها أن تستفيد من آخر المكتشفات العلمية والتكنولوجية ومن تطبيقاتها في ميدان صناعة الساعات. ويعتقد رئيس الاتحاد السويسري لهذه الصناعة أن بداية القرن الحادي والعشرين، ستشهد أولى نمازها لجهة تصنيع ساعات صغيرة الحجم وبألغة الكثافة ومتعددة الوظائف.

ساعات لكل الأذواق

إذا كانت وظيفة المعارض المتخصصة أن تجمع أهل المهنة تحت سقف واحد، فإن وظيفتها أيضاً أن تظهر التحولات واتجاهات المستهلك. وبإختصار، فإنها مختبر لا بد منه تتداخل فيه إنجازات المبدع وحساسية المتلقي لتشكيل في ما بعد إما تياراً مترسخاً أي باقياً، وأما



الخيارات، لكل سلعة منها شخصية خاصة. وإذا كان الغزواني هو المائدة المفضلة لصناعة ساعات الرجال، فإن نفوذهم يمتد أيضاً إلى الساعات النسائية، إلا أنه في هذه الحالة يخرج مشروماً بعدد من الأحجار الكريمة أو للمسات التي تحيط معنى آخر. ولأن صناعة الساعات فن غير متغلق على نفسه، يتفاعل مع البيئة وتحولاتها، فإن بعض الموديلات الجديدة تبسود بوضوح هذه الحقيقة. فبعض الموديلات الجديدة الخاصة بالرجال توميء إلى عالم الرياضة وإلى الأهمية للزيادة التي يقطعها في هذه الأيام، وقد كان طبيعياً أن يستفيد مصمم الساعات من هذا الرافد للهم. وقد نعب أحد البيوت المعروفة إلى عرض مجموعة من الساعات الرجالية مستوحاة من عالم السيارات وصناعتها وسياقاتها. والثابت أن للموديلات الخاصة بالرجال تستعمل الغزواني بكثافة، ونهب بعضهم إلى



الغالبية على التوجهات الحالية وربما بين لعبة إستخدام المائدة للغزواني التي تشد إلى الماضي ولعبة الأشكال الجديدة التي تشير إلى المستقبل، تتقاطر الخنازج والموديلات الجديدة لتضع بين يدي المستهلك مجموعة كبيرة من

تقاعات من لوزة لا تكاد تظهر حتى تتلاشى. هذه الوظيفة يؤديها على أكمل وجه وممرض باله المتخصص في الساعات والجوهرات، والذي يحصل كل عام في شهر ديسمبر/أبريل.



معرض بال الدولي للساعات والمجوهرات التطوير لزيد من الإشعاع



من ميكرات باتيك فيليب هذه الساعة قرالية من الذهب الأصفر والألوان الزاهية
واللحمدة الوثلاث والتي تحمل ختماً رسمياً «دقة جليل»

باتيك فيليب Patek Philippe القدرة على الإدهاش

لا يمكن لزارع جليل أن تقع عيناه على اسم باتيك فيليب، على الضفة اليسرى لبحيرة ليمان، والاعتماد ليس مصدوره فقط ارتفاع البناء أو ضخامة الحروف التي يتشكل منها الاسم، الحقيقة أن الاهتمام بمصنعه الشهيرة التي يتمتع بها باتيك فيليب في ابتكار وتصميم ساعات فاخرة، فرضت نفسها منذ عشرات السنين على هذا القطاع الذي يضع بالمتنافسين والمطامحين.

إذا كانت منتجات باتيك فيليب تستفيد من آخر ميكرات التطور التكنولوجي، في صناعة الساعات، وإذا كانت بالغة الحساسية إزاء تحول الأذواق، إلا أنها في الوقت عينه تنهض على دعائم من الأصالة والتجربة توفرها لها عشرات العقود من الحضور المتواصل في إنتاج أجمل وأبهر الساعات التي توزعت على نواحي الأرض الأربع، ذلك أن باتيك فيليب، اسم مدموع على 600 ألف ساعة وأقية أنتجتها مصانع هذه المؤسسة التي انطلقت قبل 160 عاماً من جنيف، وما زالت مستقرة فيها. ولأن هذه المؤسسة حريصة على اسمها، وعلى موقعها وسمعتها، في إطار تقليد صناعة الساعات في سويسرا، فإنها ترفض سياسة الإكثار من الإنتاج وإغراق الأسواق، وإنتاج المعشرات من اللوديلات وطرحها على الزبائن، إنها تعتبر أن هذه المهنة علم وفن، العلم يرفدها بالعبارة والمهارة والتقدم التكنولوجي لغرض نبيل هو قياس الوقت والسيطرة عليه. أما الفن، فإنه يمنحها هذه القدرة على تحسس الجوانب الجمالية في القطعة المنتجة، وعلى المزاجية بين الثابت والمتحول فيها، في إطار لعبة تتبدل وتتكمّل حتى تؤدي إلى المنتج النهائي، أي إلى قمة التجانس بين الفائدة والذوق. ولا عجب بعد ذلك أن يبقى اسم باتيك فيليب مترجماً حيث هو، أي على قمة الهرم ولا عجب أن قدرته على الإدهاش والمفاجأة والإمتاع لم تنقذ من وهجا إطلاقاً.

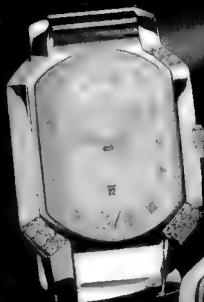
يشكل معرض بال الدولي للساعات والمجوهرات الذي يجري كل عام في شهر نيسان/ أبريل الحدث العالمي الأبرز في هذا الحقل من النشاط.

ويستمد المعرض شهرته من النجاح الواسع الذي يلاقيه منذ انطلاقته العام 1973، وخصوصاً من قدرته على التأثير في الاتجاهات التصنيعية والاستهلاكية والذوقية في قطاع الساعات والمجوهرات، ذلك أن المعارضين الذين يتقاطرون سنوياً على هذا المعرض يشكلون أهم الأسماء والمراكز الفاعلة في 40 بلداً. الطبعة الأخيرة من هذا المعرض ضمت 2400 عارض، منهم 600 من قطاع صناعة الساعات، و1300 من قطاع تصميم وصناعة المجوهرات، في حين أن البقية ينتمون إلى مهن عديدة وأدلة، ومن جهة أخرى، فإن غنى المعرض المتمثل أيضاً في النوعية العالية من الزوار المهنيين، الذين تغشى عددهم السبعين ألفاً، واجتماع هؤلاء وأولئك تحت سقف واحد ولأسبوع كامل، لا بد أن ينتج عنه خطوط واتجاهات من شأنها أن تؤثر على تطور قطاعات الساعات والمجوهرات، وعلى الرغم من تكاثر المعارض المنافسة التي تتناول القطاع نفسه، فإن معرض بال يبقى المنارة التي على ضوئها يهتدي الآخرون.

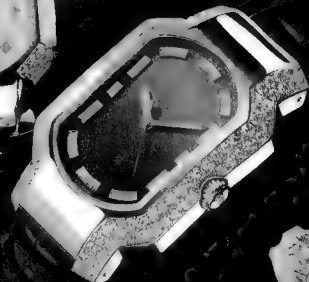
ولأن التطور سمة الحياة، فإن معرض بال يستقطب أيضاً. والجانب الأول من هذا التطور مادي، فالبناء الذي يستضيف المعرض منذ قيامه يساهم ليقوم مكانه بناء جديد أكثر تلاؤماً مع الحاجات الجديدة للمعارضين، فضلاً عن أن عملية التنظيم مستقطب بدوره لاتخاذ بعين الاعتبار الإمكانيات الجديدة التي تنتجها وسائل الاتصال الحديثة ومتطلبات المعارضين والزوار. وينظر لهذه التحسينات أن تؤدي إلى الارتفاع بنوعية الخدمات التي يؤمها معرض بال وبالتالي توسيع إطار إشعاعه وتأثيره العائلي.



كوروم .. السحرة الفريزة




CORUM
SUISSE



" Rue de La Paix "

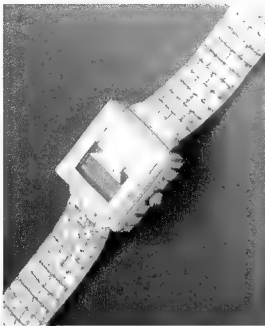
يشرف "كوروم" أن تقدم إليكم هذا الطراز
الفضي الفريد في تصميمه المعاصر، الذي
حاز على إعجاب أكثر الرجال أنيقة
تطلب تنفيذه (من الفولاذ أو الذهب) مهارة
تكنولوجية فائقة . صُنِعَ منه عدد محدود
جداً (٢٠٠ ساعة فقط) من الذهب الأحمر
لكافة أنحاء العالم . كل ساعة تحصل
رقماً خاصاً بها . و عدد محدود جداً
من الفولاذ والألماس حصري للسوق
السعودي .



معوذ
بهرمان

Mouawad Jewellers

جسدة : مجوهرات معوض : طريق المدينة ٦٥١٩٧٠٠
مجوهرات جمانة : سوق جدة الدولي : ٦٦٤٧٠٤
مجوهرات التيتي : مركز البساتين : ٦٦١٢٨٨
الرياض : مجوهرات معوض : شارع الستين : ٥٧٨٢٩٠
مجوهرات معوض : شارع الوثير : ٤٠٩٢٣
مجوهرات جمانة : العليا من المتارية ٢ : ٤٦٠٥٨٧
الخبر : مجوهرات النور : شارع الملك خالد : ٨٤١٥٧٧



صورة ساعة وحيدة من نوعها، صنعت لسلطان عمان العلية والإسوة من الذهب، والفضة والأزرق. على الخطأ يظهر نص السلطان والساعة التي تزن 224 غراماً من الذهب موشاة بـ 1165 حبة ماسية



ساعة فضائية، عليها من الذهب الأصفر عيار 18 خروسة، موشاة بالحبوب للسيد، إظهارها من الذهب، عتارب لساعة التي تشبه الرمح، من الذهب لهذا

ميشال بارميجاني Michel Parmigiani

فن الصعود إلى القمة

أين يكمن سر هذا الرجل الذي وُلِد في العام 1950 وهو اليوم اسم لامع في عالم صناعة الساعات السويسرية؟ إذا كان كمة من لغز فإنه في لحظة الثلاثين بين موهبة فذة وعمل دؤوب، للموهبة إبداع والعمل محاولة لوضع إطار ونظم لعملية الإبداع. ومن سمج الاثنين معا، لا بد أن ينشأ ما يدهش. وميشال بارميجاني لا يزال يشير الدهشة، كما في الأيام التي انطلق فيها ساعياً إلى إعطاء حياة جديدة إلى تحف من الساعات التاريخية. خلال هذه المرحلة، تشرب خبرات الأجيال وأطلع على عبقرياتهم، كما تجلّت في أعمالهم. وبالطبع هذه الخبرات تجد طريقها إلى الإبداع من خلال المجموعة الإبداعية التي أطلقها ميشال بارميجاني العام 1996 وسماها Parmigiani Fleurier، أما لماذا اسمها Fleurier، فلأنها تستعيد اسم الحلة التي أرسى فيها بارميجاني مشغله واسمه (Mesure et Art du Temps).

في هذا المنظر، جمع بارميجاني الكثير من أفضل الخبرات للتوافر في فن صناعة الساعات. وقد تحوّل مشغله إلى رمز لانتقال والرصانة والمعرفة. تعتبر مجموعة بارميجاني فريدة من نوعها. وهي تتشكل من ساعات يد، من ساعات جيب ومن مبتكرات فنية، رفيعة المستوى. وخلال وقت قصير للغاية، استطاعت مجموعة Parmigiani Fleurier إثبات نفسها في الأسواق الدولية الرئيسية: أوروبا، الولايات المتحدة، الشرق الأوسط وآسيا. وتتم صناعة ساعات هذه المجموعة في مشغل Fleurier وكل قطعة منها تستفيد من ضمانتها عشر سنوات إضافة إلى خدمات ما بعد البيع. ويحرص ميشال بارميجاني أن تكون كل قطعة من هذه المجموعة المحدودة العدد فريدة من نوعها.

والواقع أن تأكل هذه الساعات التي تخرج من مشغل ميشال بارميجاني تدفع إلى الاعتقاد أن الغرض منها ليس الدلالة على الوقت، وليس أيضاً اقتناص فرصة التصنيع للاستفادة من قيمة الذهب والأحجار الكريمة لإغراء العين وإعطاء الساعة قيمة إضافية؛ ثمة انسجام وتناغم بين المعرفة والمهارة التقنيتين اللتين تجلّيان في حركة الساعة وانضباطها ووظائفها، وبين الجانب الجمالي الذي لا بد أن يدمج الراي يخطو له الأنيقة وإشكالية الناحية. وهذه للاشارة لا تصح فقط على الساعات المصنعة للمرأة وحدها، بل تشمل المجموعة المخصصة للرجل، ما بين هاتين المجموعتين تناغم وتراق. إذ إنهما تصدران من روحية واحدة.

Soleil Genève

هل من جديد تحت الشمس؟

هل من مكان في سويسرا المصمم وصانع ساعات جديد؟ وهل من زبائن معينين لم تقم لإزاهم محاولاً لجذبهم إلى هذه الدائرة أو تلك؟ الجواب جاء به شركة Soleil Genève التي اختارت لنفسها في جيف، المدينة القديمة والأنيقة ساحة Bourg de Four. ومن هذا المكان التاريخي انطلقت Soleil Genève بفلسفة جديدة. فهي لا تريد أن تباع آلاف الساعات والقطع ولا تريد إغراق الأسواق. إنما تريد التوجه إلى زبائن معينين وتحديد في الشرق الأوسط والأقصى، شراء ساعة ما، لديهم ليس عملاً عادياً وإنما اختيار قطعة فنية وتعبير عن قصة حب وأعجاب.

يقول ستيفان فاراك Stéphane Varak مدير Soleil Genève أن الشركة حققت أهدافها، لا بل أن ما حققته يتخطى السوق الذي وضعته، موضحاً أن تطوير أعمال الشركة في سويسرا أو غير ما تقوم به في الأسواق الخليجية يجعل المسؤولين عنها مستعدين لإطلاق موديلات جديدة، إضافة إلى الولايات المتحدة حالياً لديهم. والبرزة الأساسية لما تصنعه Soleil Genève يتمثل في الساعة الثقيلة. ومن هذا النموذج الأساسي تتفرّع نماذج متنوعة، إن للرجل أو للمرأة. يذكر أن Soleil Genève تريد في كل ما تنتجه أن يكون قطعة وحيدة وفريدة. وهي مستعدة أن تصنع للزبون الساعة التي يريد، وفق ما يطلبه.

بالطبع، Soleil Genève تقع في فئة الساعات الراقية غالية الثمن، إذ أن الذهب بانواعه والأحجار الثمينة بانواعها تشكل اللادة التي تداعبها يد الفنان حتى تكون صينيتها تحفة فنية



الإصلاحات البنوية فيها وإعادة إطلاق ماكينتها الصناعية والتجارية، كل ذلك أعاد منتجات بريغيه إلى الواجهة. وإلى جانب الذويع العالية وروح الابتكار، اعتمدت إدارة بريغيه على الدراسات العميقة للأسواق لتحديد صورة (Profil) الزبون. وفي النتيجة، فإن الخطة التي أعدت قامت على المحافظة على زبائن بريغيه التقليديين من جهة وعلى التوجه إلى جمهور شاب يمشق منتجات بريغيه لكنه غير قادر على اقتناء الكلاسيكية منها. من هنا ظهر مجموعة جديدة منها مجموعة «Classique». وهذه الأخيرة، ككل مجموعات بريغيه تتحلى بكل خصائصها وتلائم في الوقت عينه هذه الشريحة من الزبائن.

ومن جملة ما اعتمدته الرئيس جاكوبير إيجاد نوع من الحوكية (Synergie) الفاعلة بين الشركات التي تتألف منها المجموعة وهي شركة ساعات بريغيه، وشركة Nouvelle demania SA التي تنشط منذ ما يزيد على 100 عام، في حقل صناعة الحركات الميكانيكية والساعات. وأخيراً شركة Valdar SA المتخصصة في حقل الميكروميكانيك.



ساعة بريغيه، نموذج كرونوغراف Type XX. قدي شمع تكريماً لتدور فرقة الذي لمبه لويس بريغيه في حقل الطيران طريق النجاش والتجس في عالم صناعة الساعات السويسرية.

الرئيس الجديد اعتبر أن إعادة إطلاق المجموعة تمر عبر التركيز على صناعة الساعات الفاخرة التي تزاوج بين التطور التقني والجانب الجمالي. وقد ركز على ضرورة المحافظة على الذويع وعلى اللقاة التامة بكل منتجات مجموعة بريغيه. أكان لمنها 7000 فرنك سويسري لم 400 ألف فرنك. فضلاً عن ذلك، فإن اعتماده خطة خمسية للتنبؤ بالأسس وإجراء

مجموعة بريغيه Breguet الأصالة والتجديد

في العام الماضي، احتفلت مجموعة بريغيه بالذكرى الـ 250 لولادة مؤسسها أبراهام-لويس بريغيه، الذي رأى النور في مدينة نوشاتل العام 1747. وفي هذه المناسبة، أقام التحف الدولي لصناعة الساعات، في مدينة Chaux-de-Fonds معرضاً لإظهار عبقرية مؤسس هذه المجموعة التي ما زالت حتى اليوم سبّاق في ميدان التجديد والإبداع. أبراهام-لويس بريغيه، مصمم وصانع الساعات العبقري، أقام علاقات مع ملوك وأمرأ أوروبا. وإذا كانت مجموعة بريغيه التي تملكها حالياً مجموعة انديستروب التي تملك أيضاً شوميه Chaumet وغوشي Gucci وتذاني وغيرها، قد عانت في السنوات الماضية من اهتزاز صورتها، فإنها منذ وصول رئيسها الجديد جان-جوزيف جاكوبير عادت إلى

MANOTEL

AUTEL MANOTEL

IPSOM MANOTE

REX MANOTE

ROYA MANOTEL

ASCOT MANOTE

CHANTILLY MANOTEL

IDELEWEISS MANOTEL

MANOTEL SA SWISS • C. FL CHAIN
48 rue de Lusanne • P.O. Box 2692 - 1211 Genève 2
Tel (41) 22 909 81 11 Fax (41) 22 731 35 26
Central reservations Geneva
Tel (41) 22 909 81 81 Fax (41) 22 731 35 26
e-mail Manotel@compuserve.com
e-mail manotel@compuserve.com

بعد ان تخطت مبيعاتها سقف الثمانية مليارات فرنك هل انتهت أزمة صناعة الساعات السويسرية؟



الساعات في سويسرا وقدرته على اتخاذ للهادرين من حيث الخطوط الإنتاجية أو من حيث التخصيص 1407 للساعات واختراق الأسواق، وخصوصاً من حيث قوته في مواجهة المنافسة الحادة الآتية من جنوب - شرق آسيا.

غير ان الأمثلة الكبرى التي يجتهدوا تحسن مواقع المنتجات السويسرية في الأسواق الدولية تكمن في ان الفهرات المتوازنة، منذ حوالي 300 عام في صناعة الساعات تشكل رصيدها كبيراً لسويسرا، خصوصاً ما تعلق منها بالساعات الراقية أي غالبية الثمن. ففي الزمن الذي تطلب فيه والوصاء على الأصالة، والإنتاج الصناعي المكثف والجماعي على الإبداع الفني، عرفت صناعة الساعات السويسرية، بعد مخاضات صعبة، ان تتأقلم مع المعطيات الاقتصادية الجديدة، من دون ان تخطي من أصالتها وتراثها. ولكن كيف تتوزع صادرات الساعات السويسرية على الأسواق العالمية، وما حصة الأسواق العربية منها؟

جهة تضع حداً لسلسلة التراجع في الأسواق الدولية من حيث قيمة الصادرات، وهي من جهة أخرى تشكل تحدياً للرقم القياسي الذي كانت وصلت إليه هذه الصادرات في العام 1994 (7.9 مليارات فرنك).

الخلاص في الأسواق الخارجية

في التقرير السنوي الذي يعده عن القطاعات الاقتصادية السويسرية، يركز بنك كويدي سويس على الأداء المتميز لصناعة الساعات. ووفق المصلين الاقتصاديين للمصنوع المذكور، فإن صناعة الساعات إنتقلت من الموقع الرابع إلى الموقع الثالث من حيث ترتيب القطاعات الاقتصادية السويسرية الراكدة. وهي تحل بذلك بعد الصناعات الكيمائية (بما فيها صناعات الأدوية) التي تحتل الموقع الأول، ثم الصناعات الإلكترونية (الموقع الثاني).

والحقيقة ان هذا القطاع الذي يحمل فيه حوالي 37 ألف شخص يتوجّه أساساً نحو الأسواق العالمية التي تستوعب وفق ما يؤكد جاك دوشين Jacques Duchene رئيس الهيئة المنظمة لعرض بال الدولي للساعات والحلي، و95 في المئة من الإنتاج السويسري. وهذا يعني ان 5 في المئة مما تنتجه سويسرا من الساعات يذهب إلى السوق المحلية. غير ان هذه النسبة لا تعني بتاتاً ان السويسريين أو اللقيمين في سويسرا هم الذين يستوعبونها. ويتقدير جاك دوشين، فإن أربعة أخماس هذه النسبة يشتريها السياح والزوار الأجانب خلال إقامتهم في سويسرا. هذه الأرقام والنسب تعكس بوضوح دينامية قطاع صناعة

التأؤل هو سيد الموقف في أوساط صناعة الساعات في سويسرا، فالصادرات حققت أرقاماً قياسية العام الماضي، وحركة التغيرات البنوية التي أصابت هذه الصناعة في الأعوام العشرة الأخيرة شارفت على نهايتها، الأمر الذي يجعل سويسرا في وضعية جيدة لمواجهة المنافسة الحادة في الأسواق الخارجية. غير ان أزمت جنوب شرق آسيا تدفعهم إلى الحذر ومراقبة تحولات السوق.

رقم قياسي آخر سجلته صناعة الساعات السويسرية، فخلال العام 1994 في تاريخها استطاعت هذه الصناعة ان تعلق مبيعات في الأسواق العالمية تتخطى من حيث القيمة سقف الثمانية مليارات فرنك سويسري. ووفق الإحصائيات الصادرة عن اتحاد صناعة الساعات السويسرية، فإن هذه الصادرات، للعام 1997، بلغت تمهيداً 8.311 مليارات فرنك سويسري، محققة بذلك معدل نمو نسبته 10.1 في المئة قياساً للعام 1996.

هذا الأداء المرتفع لصناعة الساعات في الأسواق العالمية يجيب مقارنته بنتائج العامين 96 و 95. العام 1995، تراجعت مبيعات الساعات في الخارج بنسبة 3.6 في المئة عما كانت عليه في العام 1994. واستمر التراجع في العام 1996 وإن كان بنسبة أقل (1.6 في المئة). من هنا، فإن قفزة الصادرات في العام 1997 تمثل أكثر من معدني، فهي من

□ الواقع ان وجهة صادرات الساعات لم تتغير كثيراً في الأعوام الأخيرة، من حيث التوزيع. ففي الثلاثة التي تضم 15 سوقاً، تستوعب لوحدها حوالي 84 في المئة من قيمة المبيعات السويسرية، تحتل سوق هونغ كونغ المرتبة الأولى، تليها سوق الولايات المتحدة الأميركية. صادرات سويسرا من الساعات إلى الأولى بلغت في العام الماضي 1.390 مليار فرنك، في حين أنها بلغت إلى الثانية 1.178 مليار فرنك، وللأول مرة بعد عامين متوالين من تراجع المبيعات السويسرية إلى هونغ كونغ، فإن العام 97 شهد نهاية هذا التوجه، إذ ان نمو المبيعات بلغت نسبته 5 في المئة، أما السوق الأميركية، فإن نمو وارداتها من هذه السلع مطرد ويضهره النمو الاقتصادي للتواصل للإقتصاد الأمريكي. فبعد ارتفاع نسبته 8.3 في المئة في العام 1996، بلغت هذه النسبة 12.9 في المئة في العام الماضي، مما يعكس الأهمية المتنامية التي تحتلها هذه السوق بالنسبة لصناعة الساعات السويسرية، وتصل سوق الولايات المتحدة 14.07 في المئة من قيمة الصادرات السويسرية، في حين ان سوق هونغ كونغ شمل 16.7 في المئة.

يبدو واضحاً ان هاتين السوقين هما موضع عناية خاصة من قبل سويسرا، ليس فقط لحصة حجم ولكن أيضاً لإمكانات النمو المتوافرة لهما، والواقع انهما يشكلان فئة على حدّة، تدفعها مجموعة أخرى قوامها اليابان، ألمانيا، إيطاليا، سنغافورة وفرنسا، وجميع بينها أنها تفتخر ما يزيد على 400 مليون فرنك من الساعات السويسرية. وإذا كانت مشتريات اليابان من هذه السلع قد زادت في العام 1996 بنسبة 12 في المئة، فإنها للعام 1997 هيبت بنسبة 3.9 في المئة. ويشتد تحول المؤشر عاملان رئيسيان: الأول، كساد الإقتصاد الياباني وتراجع حركة الإستهلاك، والثاني مرده إلى المنافسة الشديدة التي تواجهها الساعات السويسرية في هذه السوق من قبل الصناعات المحلية.

إنعكاسات الأزمات المتلاحقة المالية، الاقتصادية والاجتماعية التي تضرب دول جنوب - شرق آسيا على صادراتهم إليها، فالوضع في اندونيسيا وتايلاند وغيرها لم يتحسن، ونتائج الأزمات ما زالت تتكامل فحسباً. وإذا كانت إحصائيات العام 1997 تحمل مؤشرات سلبية، فإن المخاوف الحقيقية تنبع من القناعة التي أخذت تترسخ أكثر فأكثر وعندها إن الأزمة في هذه المنطقة ستكون أطول مما هو متوقع لها، وبالتالي فإن الصناعة المحلية مدعوة إلى التفتيش عن أسواق بديلة تعوض عن النقص الذي سبلح بها من جراء التطورات السلبية في جنوب شرق آسيا، غير أن المشكلة أن هذه السوق تستوعب نسبة كبيرة من المبيعات السويسرية وربما لن يكون من السهل على السويسريين رغم ما يتحلون به من إبداع صناعي ومبادرة تجارية تعويض النقص المتوقع. ■

حال، فمن الصعب الوصول إلى أرقام دقيقة، غير أن الثابت أن النمو المتواصل في المبيعات السويسرية إلى هذه المنطقة سيستمر، إضافة إلى أن هذه السوق أقل هشاشة من سوق جنوب - شرق آسيا التي تشعل وجهات رئيسية مثل مونغ كونغ، اليابان، سنغافورة وغيرها. مؤشرات هذه الأسواق تتغير من عام إلى عام، فبعد طفرة قوامها 12 في المئة، إنعكست السوق اليابانية، كما إنعكست السوق التايلاندية بنسبة 5,6 في المئة. وإضافة إلى الأزمة المالية التي ضربت إقتصاديات هذه المنطقة في الحريف الماضي، فإن المبيعات السويسرية عانت أيضاً من رفع قيمة الرسوم الجمركية بنسبة 25 نقطة، الأمر الذي جعل السلع السويسرية غالية الثمن، مقارنة بالسلع المنافسة والمنتجات المحلية. والحقيقة أن للسويسريين في سويسرا عن صناعة الساعات يظهرهم بعض التخوف من

الافريقية. وهي أيضاً بفضل سوقها الحرة وانخفاض الرسوم، وجهة متميزة لمواطني أوروبا الشرقية وجمهوريات وسط آسيا وروسيا وغيرها من الدول المنضوية تحت لواء مجموعة الدول المستقلة (CET). فالشركات المحلية وعملية إعادة التصدير تجعل من سوق الإمارات هدفاً تجارياً رئيسياً للمبيعات السويسرية من الساعات، على عكس السوق السعودية المستهدفة لقوتها الداخلية على الإستهلاك، وبالنظر إلى كونها أكبر الأسواق الخليجية. وشمة خاصة أخرى تميز بها السوق الخليجية وهي ارتفاع نسبة مشترياتهم من الساعات الثمينة، مقارنة ببقية الأسواق. وإذا كانت الإحصائيات السويسرية تفيد أن حصة الشرق الأوسط من مبيعات الساعات السويسرية تقف عند سقف 6 في المئة، إلا أنها لا تلغز عين الإغنياب مشتريات مواطني هذه المنطقة في سويسرا نفسها، وبإي

يبقى أن المجموعة الأخيرة التي تتألف من ثماني أسواق تضم دولتين عربيتين: الإمارات العربية المتحدة والمملكة السعودية وكلتاها تتميزان بنسب نمو مهمة. فسوق الإمارات العربية المتحدة التي إشتدت في العام 1997 ما قيمته 169,1 مليون فرنك سويسري من الساعات، زاد إستهلاكها بنسبة 11,4 في المئة بعد أن كان في العام 1996 حقق ارتفاعاً مقداره 22,5 في المئة. هو الأقوى في تاريخ المبيعات السويسرية. ولا شك أن السوق الإماراتية ستستمر في النمو لسببين رئيسيين: الأول هو القوة الشرائية المرتفعة التي يتمتع بها مواطنو وسكان دولة الإمارات وتفضيلهم للساعات السويسرية الراقية في مشترياتهم من هذه السلعة، والسبب الثاني يتمثل في الدور الذي تلعبه هذه السوق في حركة التجارة الإقليمية، إذ أنها بوابة شبه القارة الهندية وإيران وممر للبيضات باتجاه عدد من الدول

Head office

Geneva, Switzerland
2 rue Massot - CH-1206 Geneva
Telephone (022) 704 11 11
Telex 429 298 aud ch
Telefax (022) 704 11 00

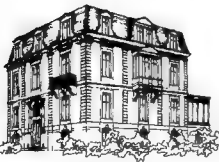
Representative office
Miami, USA
200 South Biscane Blvd
Miami - 33131 Florida
Telephone (305) 373 13 00
Telex 441 867 audi mia
Telefax (305) 373 13 03

Subsidiary
Luxembourg
BANQUE AUDI (LUXEMBOURG) SA
22, avenue Made-Thérèse
L-2132 Luxembourg
Telephone (352) 57 77 77
Telex 60450 audi lu
Telefax (352) 45 01 92

United States:
Bank Audi (USA), New York

Brazil:
B.A. (U.S.A.) Serviços Ltda.,
São Paulo

France:
Banque Audi (France), Paris



Banque Audi

Suisse sa

سويسرا - العالم العربي

كيف يمكن تنمية التبادل التجاري؟

ميزان التبادل التجاري بين سويسرا والعالم العربي يميل باستمرار لصالح الطرف الأول. أما التعاون الإقتصادي في مشاريع مشتركة أو إستثمارات فهو ضعيف، رغم الوزن المالي والبشري الذي يمثلته العالم العربي في سويسرا.

✎ إذا كانت صادرات سويسرا الإجمالية للعام 1997 تجاوزت سقف الـ 105 مليارات فرنك سويسري (105,132 مليار)، محققة بذلك، ومن حيث الحجم، فحزة مقدارها 7.7 في المئة، فإن الأساسي منها يذهب إلى دول الاتحاد الأوروبي التي تستوعب معها (60.7 في المئة)، تليها الولايات المتحدة الأميركية (10.6 في المئة)، وما تبقى منها يتوزع على الدول الناشئة (11.8 في المئة)، اليابان (3.8 في المئة) وغيرها.

| | الصادرات السويسرية إلى العالم العربي | | | | الصادرات العربية إلى سويسرا | | | |
|----------------------------|--------------------------------------|--------|-------|-------|-----------------------------|-------|-------|--------|
| | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
| الجزائر | 85.9 | 78.9 | 94.4 | 77.4 | 165.6 | 110.1 | 64.7 | 210.7 |
| البحرين | 146.3 | 139.1 | 98.7 | 91.4 | 43.9 | 24.1 | 48.1 | 47 |
| مصر | 230.1 | 232.4 | 253 | 311.8 | 22.3 | 11 | 15 | 12.1 |
| العراق | 26.6 | 1.9 | 49.6 | 7.2 | — | — | — | — |
| الأردن | 50 | 56.3 | 61.7 | 61.5 | 0.1 | 0.4 | 0.2 | 0.3 |
| الكويت | 110.6 | 99.3 | 96.8 | 172.1 | 4.6 | 14.1 | 1.5 | 2.8 |
| لبنان | 150.3 | 171.5 | 168.7 | 185.2 | 86.5 | 134.6 | 94.3 | 190 |
| ليبيا | 143.5 | 113.7 | 82.4 | 74.2 | 296.3 | 330.9 | 351.3 | 405.3 |
| المغرب | 109.7 | 130.2 | 106.5 | 107.9 | 41.1 | 49.6 | 52.3 | 46.2 |
| عمان | 153.3 | 45.6 | 56.8 | 131.9 | 1.4 | 1.2 | 1.4 | 1.1 |
| قطر | 97.6 | 65.2 | 106.5 | 62.7 | 0.7 | — | 0.2 | 0.1 |
| السعودية | 1491 | 1081 | 1188 | 901 | 275.1 | 252.7 | 277.6 | 264.7 |
| السودان | 17.4 | 13.2 | 18.5 | 16.6 | 0.3 | 0.7 | 0.2 | 0.4 |
| سورية | 51.2 | 57.2 | 37.1 | 49.9 | 1.6 | 1.7 | 1.3 | 1 |
| تونس | 78.4 | 75.8 | 90.5 | 81.4 | 18.4 | 21.6 | 17.7 | 16.1 |
| الإمارات | 459.8 | 487.2 | 434.3 | 515 | 14 | 36.2 | 12 | 22.7 |
| اليمن | 30.7 | 13.5 | 10.4 | 12.5 | 0.8 | 1 | 0.6 | 1.3 |
| موريتانيا | 1.4 | 1 | 1.7 | 0.7 | — | — | 0.1 | — |
| الموالم | 0.1 | 0.3 | 0.1 | 0.1 | — | — | — | 0.2 |
| جيبوتي | 1.7 | 1.6 | 2.3 | 2.5 | 0.2 | — | 0.2 | 0.5 |
| المجموع | 3418.8 | 2865.5 | 2958 | 2863 | 972.9 | 989.9 | 938.7 | 1213.5 |
| النسبة المئوية من الإجمالي | 3.66% | 3% | 3.07% | 2.9% | 1.08% | 1.07% | 1% | 1.25% |

المصدر: الدليل السنوي لفرقة التجارة العربية السويسرية/ القيمة بملايين الفرنكات السويسرية



لبنان - سويسرا اتفاق التعاون



بهجت لحدود

يعتبر بهجت لحدود، القائم بالأعمال في السفارة اللبنانية في بيروت، أن العلاقات اللبنانية - السويسرية جيدة وودية وتتميز بالتعاون المستمر على جميع الأصعدة وربما أمتن تحسيناً على المصعدين الاقتصادي والسياسي بإنشاء غرفة تجارية أو مركز سياحي لبناني.

ويسجل القائم بالأعمال أن تطوير العلاقات التجارية بين الدولتين يمكن أن يحقق عبر إبرام عقود والمقاييس ثنائية مثل العمل

بمبدأ الدولة الأكثر رعاية أو إلغاء وتفضيل التعريفات الجمركية ووضع ترتيبات لتلافي الإزدواج الضريبي، ومن جملة الخطوات التي يمكن أن تساهم في إنعاش القيدال التجاري توقيع لبنان إعلان مباديء مع الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة في جنيف في 19 حزيران/ يونيو من العام الماضي، وتضم هذه الرابطة سويسرا، النرويج، أيسلندا وليكشتناين.

ويرى بهجت لحدود أن حجم الصادرات اللبنانية إلى سويسرا، في القارة مع الصادرات العربية إليها، يحتل موقعاً ممتازاً، وتتمتع مبيعات لبنان حول مجموع من السلع غالبية الشئ مثل الناس والذهب والساعات المسوقة بالعمان الثمينة، كما أنها تستفيد من بدايات الفتوح في الصناعة اللبنانية، ومن الأمل على ذلك أن لبنان يصدر إلى سويسرا بعض مكونات الكمبيوتر.

أما لجهة للشعريات اللبنانية في سويسرا، فإنها تمثل 6.7 في المئة من مجموع الواردات اللبنانية، بحيث أن سويسرا تمثل المرتبة الخامسة بين الدول المصدرة إلى لبنان، بعد إيطاليا وفرنسا والولايات المتحدة وألمانيا. ويعقد القائم بالأعمال أن ترويج السلع اللبنانية في سويسرا يمر عبر ترويج الصادرات والتعريف بالسلع اللبنانية من خلال إقامة المعارض الاقتصادية والتجارية والعملات الإعلامية. يذكر أن للكتب السويسري لتقوسع التجاري نظم العام 1996 في لبنان معرض اللبنا الكبير «بروجيكت ليبانون»، كما أن سويسرا شاركت في عدد من المعارض المختلفة في لبنان.

وفي ما يخص الإستثمارات، يعتبر لحدود أن تروءه الإستثمارين السويسريين في لبنان مره إلى عرقلة عملية السلام، في حين أن الحكومة اللبنانية تسعى إلى تشجيعهم عبر السعي إلى إعداد إتفاقية تقنم حوافز وتسهيلات وتؤمن أطراً قانونية لحل النزاعات التجارية وإيجاد مناخ للتعاون الاقتصادي الثمر، وينشط القطاع المصرفي السويسري في لبنان، ومن ذلك أن سويسرا بادرت مؤخراً، بالتعاون مع هيئة تنمية الإستثمارات في لبنان (إيدال) إلى إنشاء صندوق إستثمارات بقيمة 50 مليون دولار، بالإشتراك مع سويسيتيه دو بانك سويس. وفي المقابل، فإن الإستثمارات اللبنانية المباشرة في سويسرا تتركز في قطا الساعات والمجوهرات والمصارف. ومن الأسماء المعروفة معوض وطبخ وشاتيل وألفانين.

فإنها، مع لبنان، تشتمل على الساعات، المكونات الإلكترونية والذهب وغيرها من السلع.

والحقيقة، أن مبيعات سويسرا إلى العالم العربي تمانى من إستمرار التراجع في القيمة والحجم، بسبب إرتفاع قيمة الفرنك السويسري الذي يجعل السلع السويسرية أقل قدرة على التنافس مع السلع للإصابة التي تنتجها دول صناعية أخرى. وبأي حال، فإن مبيعات سويسرا إلى العالم العربي تشكل بالدرجة الأولى من الساعات والحقلي والمجوهرات، الأمر الذي يضمن لها بعضاً من الليات، خصوصاً أن للاركات السويسرية الشهيرة تنال خطوة إستثنائية في الأسواق العربية، وخصوصاً الخليجية. ويلاحظ أن قيمة للبيعات السويسرية خلقت العام 1995 ارتفاعاً متواضعاً قيمة تزداد قليلاً على 100 مليون فرنك، إلا أنها عادت بعد ذلك إلى التراجع لتقل عن 3 في المئة من إجمالي الصادرات السويسرية.

وإذا كانت غرفة التجارة السويسرية - العربية والهيات الاقتصادية السويسرية تنشط لتشجيع الإستثمارات للتبادل والتجارة ومشاريع المشاركة الصناعية والخدماتية (فنادق) وغيرها. إلا أن هذه النشاطات لم تصل بعد إلى المستوى المطلوب الذي يتوافق مع المحصور العربي للمالي والإنساني في سويسرا. ■

وضمن هذه الصورة، تحتل الصادرات السويسرية إلى العالم العربي موقعاً متواضعاً جداً، إذ أن نسبتهما من إجمالي الصادرات تقل عن 3 في المئة (تحتدياً 2.9 في المئة)، بقيمة إجمالية، بلغت العام 1996، (2863 مليون فرنك).

والواقع أن هذه الأرقام والنسب فيها ما بهش، فهي من جهة تشتمل على صادرات سويسرا إلى 20 دولة عربية يجاور تعداد سكانها الـ 250 مليون نسمة، إلا أنها تساري من حيث القيمة ما تصدره سويسرا إلى بلن صدير مثل هولندا، عدد سكانه يقل عن 16 مليون نسمة. وهي من جهة ثانية تزيد على ثلاثة أضعاف واردات سويسرا من العالم العربي (أنظر الجدول)، الأمر الذي يعكس ضعف المبادلات التجارية السويسرية - العربية وخصوصاً وعن الصادرات العربية إلى السوق السويسرية التي بلغت وارداتها، للعام 1997، (103.08 مليون فرنك).

ولو نظرنا في تفاصيل المبادلات التجارية العربية - السويسرية لرأينا أنها تتركز في المبادلات القاضية بين سويسرا وأربع دول عربية هي السعودية، الإمارات العربية المتحدة، لبنان والكويت. أما من جهة الواردات السويسرية فإن مصادرها الرئيسية هي ليبيا، الجزائر، السعودية ولبنان. وإذا كانت تتركز، مع الدول الثلاث على مشتريات النفط ومشتقاته،



جناح سويسرا في أحد معارض بيروت 1996

السياحة في سويسرا

فن التناغم بين العناصر

السياحة في سويسرا متنوعة، غنية وجذابة، وهي سياحة لكل الفصول والهاويات والأذواق، عامداها طبيعة استثنائية وخدمات راقية، وعلى الرغم من ذلك، فإن سويسرا تعاني من التراجع على خريطة السياحة الدولية بسبب مستوى المعيشة المرتفع فيها وبالتالي ارتفاع أسعار الخدمات، الأمر الذي يدفع السائح إلى استكشاف مقاصد سياحية أخرى.

الدقة والتنظيم والاستقبال وتأمين البنى التحتية الراقية والحفاظ على المستوى اللائق للخدمات، الدوعية لعبت الدور الأساسي في تكريس موقع سويسرا على خريطة هذا النوع من السياحة العالمية التي ليس لها الوزن الهائل لجهة الإحصائيات والأعداد ولكنها ذات مردود اقتصادي ومعايير عالي، فضلا عن ذلك، فقد عرف السويسريون أن ينسجموا حولها مجموعة من الخدمات الرياضية والثقافية المصاحبة مثل المؤتمرات العالمية (مؤتمر دافوس الاقتصادي العالمي) والمظاهرات الفنية (حفلات الموسيقى والغناء) والأحداث الرياضية... ولا يخفى على المراقب الأثر الإيجابي للتربد على هذا النوع من النشاط الذي من شأنه تجنيز السائح في هذه الوجهات، خصوصا أنها توفر له، إلى جانب الطبيعة المتميزة والمسعة والشهرة، البنى اللازمة من فنادق ومطاعم ومخازن ومحلات من الطراز الأول.

العصر الثاني

مصحح أن سويسرا ليست وجهة سياحية تمثل ما تمثله فرنسا أو إسبانيا أو إيطاليا أو حتى اليونان، فهذه الدول تستفيد أساسا من شواطئها الممتدة إلى مئات الكيلومترات، فرنسا وإسبانيا مشرعتان على بحر (التوسط) ومصحط (الأطلسي)، وبفضل شواطئهما فإنهما تجذبان الملايين من السياح من أوروبا الغربية والشمالية الذين يتمتعون بأعلى مستوى للاستهلاك السياحي في العالم، أما إيطاليا واليونان فتستفيدان من ثرائهما التاريخي والثقافي ومن فصل الصيف الذي يعتد ما يزيد على 5 أشهر.

وعلى الرغم من أن سويسرا تفتقد للواجهة البحرية، فإن تكاثر الميجرات الكبرى فيها ينقذها من هذا النقص، وأكبر ميجرات الاتحاد السويسري بحيرة ليمان التي تتفاسعها مع فرنسا، وتكثر سبحة أسماء البحيرات التي تتحول صيفا إلى وجهات سياحية جذابة.

الأيام إلى وجهة مفضلة لمشاهير هذا العالم، هذه المحطات لم تعد فقط أمكنة للتزجج واللهو، بل غدت بمثابة موعد لأهل الفن والمال والسياسة والوضحة والرياضة، لم تكن الصديقة في العنصر الفاعل في تكريس منججعات سويسرا عالميا، فالسويسريون عرفوا أن يتميزوا بفنهم المعهود في

الطبيعية للترافرة في جبال الألب، الأمر الذي يعطيه طابعاً جبلياً، عرف الاتحاد السويسري أن يحافظ عليه من خلال اتباع سياسة بيئية متشددة، غير أن الميل الواضح للمحافظ على الطبيعة لم يمنع قيام منتجعات سياحية جبلية مثل زرمات سان موريتز، غشتا، دافوس وغيرها ذات شهرة عالمية، تموت مع

يندر أن يتوفر لبلد، ملظما توافر لسويسرا، هذه المجموعة الهائلة من المزايا التي تؤهلها لأن يكون وجهة متميزة للمصالح الدولي، سويسرا، بداية، بيئة طبيعية مدهشة بإغواءاتها التي تغاير السائح باستمرار، فهذا البلد الخاري المحشور بين فرنسا، إيطاليا، النمسا والمانيا يستفيد بالدرجة الأولى من الجمالات



هواية التبحر. فالمدينة بما تكلف به من ألوان مغرية وساعات مذهشة وحلى فاخرة والف سلعاً وسلعاً تكثر فيها هذه الهواية أضعافاً مضاعفة بفضل أناقة وأجهزتها ودقة تنظيمها في توليفة تستخدم بهجة النظر طريقاً إلى دفتر الشيكات!

وتطول لأشعة المدن السويسرية التي، مثل جنيف، تجمع ما بين متعة النظر وإثارة العقل والفن؛ مدينة زوريخ تقع في المقدمة. فهذه المدينة، المائية الطابع، عاصمة المال والأعمال، لم تشن الشرايخ والغن. زوريخ حضنت علماً نيرة في تاريخ الأدب. فمن غوته إلى ويلكه إلى توماس مان وسولجنستين، إلى ألفرد أينشتاين تتكاثر أسماء الكبار الذين تركوا في هذه المدينة أثراً. وتحضن زوريخ مجموعة من الأبنية البديعة مثل البنايا الخاص بالمشجعات (Zunftaus Sun الحرفية - Meise) ومبنى المكتبة الوطنية (Zentral Bibliothek) إضافة إلى مبنى البلدية السمي (Rathaus) ومكتب السفن (Kunsthaus). وكلها منارات تدل الزائر على أهمية وجاذبية هذه المدينة التي تعرف أن تزاوج بين مظهرها العالوي والجمالي وانفتاحها على عالم الغد.

وكما جنيف وزوريخ، فإن مدن سويسرا الأخرى من برون عاصمة الدولة الاتحادية، إلى مدينة بال وغيرهما، تزدهر بالآلاف ولون بما يجعل للتعليق للسائح، إضافة إلى ما تقدمه سويسرا من تنوع طبيعي ويشري، سويسرا بلد سياحي لكل الفصول ولكل الأنواع. فمن جبل سيرفن (Cervin) الذي يبرخ نفسه بجلال وحتى منطقة (les Grisons) التي عرفنا أن تتحافظ على روائها الطبيعي، وصولاً إلى مدينة سان غال، تحفل سويسرا بألف مشهد ومشهد، وكلها يدرى، أما قبتها النابض، فإنه يضيء بالثلاث من اللقاعات والمؤتمرات الدولية والعروض والمهرجانات والتشاعلات التي لا تتوقف صيفاً أو شتاءً. وكلها يجعل من هذا البلد قبلة سياحية في قلب أوروبا. ■



مثلاً، التي هي مدينة المصلح الديني كالفن (Calvin). تحضر السائح لتتفرع ما تقدمه من خيارات في متاحفها الثلاثين، فإذا أراد أن يستغرق في الفنون فإن قديمه ستقودونه إلى المتحف الخاص بها. وإذا أراد التاريخ، فإن لهذا الجبل من الذاكرة الإنسانية متحف. ويمكنه أيضاً أن يزور متحف السيلب الأحمر أو متاحف العلوم والسيارات ثم هناك جنيف، المدينة القديمة، وهو متحف مشرع الأبواب يفسح الزائر بظهوره وتشريكه في حبكة بديعة لا يضامها سوى ما تنقله هذه المجاورة من ذاكرة الماضي. ولا يمكن للسائح أن ينسى في جنيف أو في مدينة من مدن سويسرا

نوشاتل، كونستانس (التي تنقسم مع ألمانيا)، زوريخ، بحيرة إنترلاكن، بحيرة الكانتونات الأربعة وكل هذه البحيرات تجعل من سويسرا بلداً مائياً وتسهل من تجلي عدد من مدن الاتحاد مثل لوسيرن، لوغانو، لوكرنو، إنترلاكن وغيرها. ويكفي للتدليل على ذلك النظر إلى النجاعات التي توفرها السباحات الشراعية والتزحلق على الجلياء والعروض المائية المختلفة. وكلها يتألف ليكفل لسويسرا مزيداً من الجاذبية والبرضي نوعاً من السباح الذين يشكل عنصر والماء عامل الجذب الرئيسي بالنسبة إليهم.

إشباع عين العقل

هكذا تستفيد العديد من المدن السويسرية من تزاوج الطابع الجبلي والعصر المائي واخضرار الطبيعة. الكل يتألف في منظومة متناغمة تشكل وحدة ثلاثية الاضطراب تستجيب للعديد من الأذواق وترشد قداً معيارياً عرف أن يندرج الحجر في بنية منسجمة وبديعة.

إذا كانت اعتبارات مراعاة العصر الطبيعي وأصحة في التعاطي مع الهندسة المعمارية، الأمر الذي يتبدى في هذه القصور للتناثر على ضفاف بحيرة ليمان أو تلك لظلة على بحيرة إنترلاكن، فإن الفن السويسري يرد في الوقت عينه أن يدي متطلبات الحياة العصرية بما تفرسه من تجهيزات حديثة داخلية وخارجية. ولا أجل من نزهاً بحرية تنقل السائح من جنيف، هذه المدينة البرجوازية الدولية الطابع إلى مدينة لوزان المسترخية على الضفة اليمنى للبحيرة وصولاً إلى مدينتي فيفي (Vevey) ومونترو (Montreux) القابعتين في عمق هذه البحيرة اللطالة.

لا يفتن السائح أن سويسرا هي فقط هذه البطاقات البريدية التي تجسد على الورق مشهداً طبيعياً حافظ على كينونته. سويسرا هي كل هذا ولكنها أيضاً مجموعة من المدن ذات التاريخ العريق ومراكز فنية مشعة، ومجموعة من المتاحف والمعارض الفريدة من نوعها. وهي

كذلك هذا التلاحق الإنساني بين أربعة شعوب ثقافتاً كثيراً قبل أن تتدور التصالح والعيش المشترك، في إطار نظام سياسي ليّ يحفظ لكل طرف خصوصيته ويجمع الأطراف كلها في إطار بنية فيدرالية تضمن مصالح الجميع وتعطي لرواها حرية المباشرة وممارسة الديمقراطية المباشرة والشعبية. ولأن سويسرا على هذه البرجة من الشراء، فإن غناها معروض للسائح في مجموعة من المتاحف التي تحويها مدينتها الكبرى إضافة إلى مجموعة من المكتبات العامة التي يجد فيها السائح ما يضيح فكره وحشريته، في حين أن الهندسة المعمارية تضع عينه. فمدينتي جنيف

بالأرقام

إذا كانت سويسرا لا تزال تقع بين اللقاصد السياحية الـ 15 الأولى في العالم، إلا أن حصتها تراجعاً إلى حدود 2 في المئة من القفصات السياحي العالمي. وفي العام الماضي، عرفت سويسرا أن توفيق مسلسل التراجع الحاد الذي ألد بها منذ 6 أعوام. وفي الصيف الفائت، حققت نمواً قدره 4,5 في المئة، وذلك بفضل توافد أعداد إضافية من السياح من الدول التي شهدت عتلاتها ارتفاعاً ملحوظاً إزاء الغزارة السويسرية. تلك أن مشكلة سويسرا الحقيقية هي الأسعار واللبن العالي لخدماتها. ولعل ما يؤكده هذه الحقيقة أن تربع عتلات شرق آسيا انعكس على أعداد السياح القادمين من هذه المنطقة في حين أن تهمتن معر صرف الدولار الأميركي والجنيه الإسترليني أديا إلى ارتفاع أعداد الوافدين الأميركيين والبريطانيين إلى سويسرا. وتنامي السياحة السويسرية بما نسبته 5,6 في المئة من إجمالي الناتج الداخلي الخام للبلاد.



بنك الرياض:

خدمات بنكية ومسؤولية اجتماعية



بنك الرياض، شريحة فروع واسعة

حصته من السوق نسبة 13 في المئة خلال العام الفائت.

إلا أن ما يميّز البنك من غيره من البنوك الكبرى في المملكة كونه متجذراً في الوجدان الوطني إذ ساهم، عبر أكثر من 40 عاماً من العمل المصرفي في التنمية الشاملة في المملكة، وارتبط وعملاءه بعلاقات وثيقة اختبرتها ظروف المراحل السابقة. فتفتح عن هذه العلاقة فلسفة عمل مميزة ينتهجها البنك وهو يستعد لدخول مرحلة جديدة من النمو، حيث يسود الشعور في البنك بالمسؤولية الاجتماعية تجاه العميل، وضرورة التركيز على العلاقة الإنسانية، إضافة إلى حافز الربحية.

فالقروض الشخصية لدى بنك الرياض تتميز بالمقارنة مع البنوك الأخرى، بامتداد فترات سدادها لمدة أطول نسبياً (ست سنوات)، بينما تتطلب مستوى واثب شهري منخفض (3,000 ريال) لمضاهيها، كما لا تحتاج إلى كفيل غارم. وفيما تنكب إدارة القروض الشخصية في البنك حالياً على دراسة شرائح العملاء المستهدفة مثل الموظفين الحكوميين (كالمعلمين والعلماء)، يسعى البنك إلى استغلال خبرته في السوق المحلية وفوائده التنافسية لسد احتياجات العملاء وهوامش الإسكان التي يزداد الطلب عليها. وبنك الرياض يقود السوق في مجال الإقراض للأفراد، لكنه يراعي في هذه الخدمات المساعدة في سد الحاجات الائتمانية الضرورية للعميل، ويعمل بالتالي على حماية العميل أيضاً «حسب خالد السنان، مدير إدارة القروض الشخصية في البنك، مشيراً إلى إدخال البنك لنظام إلكتروني جديد (A.I.S) يتابع عملية الإقراض منذ تقديم الطلب، إلى التحصيل، وحتى خطوات التسديد الأخيرة، ويضبطها خلال الفترة كلها.

بطاقات الائتمان: آلية لضبط المخاطر

وما ينطبق على القروض الشخصية ينسحب كذلك على بطاقات الائتمان من نوع فيزا و ماستركارد، والتي يعتبر بنك الرياض أول مطبعة مصورها بين البنوك السعودية. ولكن على الرغم من تواجده القوي في هذه السوق، تتبع البنك سياسة محافظة في منح البطاقات، بحيث تكون من نصيب مستحقيها من العملاء المؤهلين تقنياً لحدوث أية مضاعفات قد تؤثر في علاقة العميل بالبنك.

وانكماش فرص التوسع في الأعمال أمام الشركات العاملة محلياً. ففي ظل هذا الوضع، قد تلجأ البنوك إلى تنمية خدمات الأفراد وذلك لزيادة وادائهمها من جهة، ورفع مداخيلها، خصوصاً من الرسوم البنكية، من جهة أخرى.

– التراكبات المالية لدى الطبقة المتوسطة من المودعين مصحوبة بارتفاع القوة الشرائية، مما يحفز البنوك على توفير برامج خاصة لكبار العملاء، والتميز في الخدمة لضمان استمرار العلاقة المصرفية مع هذه الفئة المميزة من المودعين.

بنك الرياض: المسؤولية الاجتماعية

وينتظر للبنوك الكبرى في المملكة، كبنك الرياض، أن يكون لها نصيب السبق في تطوير خدمات الأفراد لديها، واستحداث أكبر حصص في الأسواق، نظراً إلى ضخامة قاعدتها الرأسمالية وقدرتها على ابتكار المنتجات المصرفية للعمومة بقاعدة إلكترونية حديثة، وشبكة توزيع واسعة، وكوادر مهنية مؤهلة. فغير أكثر من 180 فرعاً و12 فرعاً نسائياً، وشبكة صراف آلي تضم أكثر من 209 آلات تنتشر في أرجاء المملكة، يضمن بنك الرياض حضوره القوي في سوق الودائع المصرفية المحلية، إذ تجاوزت

وتجّه القطاع المصرفي السعودي حالياً نحو تقديم المزيد من خدمات الأفراد تماشياً مع عوامل عدة تفرض نفسها على الساحة المحلية وتؤكد مناًحاً أفضل للتوسع في تلك الخدمات، أهمها:

– الانتماء الديمغرافي في المملكة العربية السعودية، حيث يصل عدد السكان حالياً إلى حوالي 19,5 مليون نسمة، وتبلغ نسبة الزيادة 3,8 في المئة سنوياً. وترتفع بالتالي نسبة الشباب القادمين إلى سوق العمل وبناء الأسر، كما يتسارع إحلال المهنيين السعوديين مكان العمالة الوافدة. إذن، الفرص متاحة أمام البنوك الكبيرة لرفع حضورها في أسواق الإقراض الشخصي والتسهيلات المصرفية وخدمات الاستثمار التي سيقتل عليها الجيل المهني السعودي بشكل واسع.

– إعادة إطلاق كبرى البنوك لبرامج التسهيلات الائتمانية والتقسيم عبر ضوابط صارمة مما ييسر بنمو صلب في هذا المجال، وذلك بعد انخفاض غبار الفترة الماضية التي تميزت بنمو عشوائي وحالات تخلف واسعة.

– احتمال التراجع النسبي في فرص الإقراض للشركات تبعاً لإمكانية تراجع السيولة على أثر انخفاض أسعار النفط،

شبكة الرياض Riyad Net

ستتزامن مع انطلاق خدمات الإنترنت بشكل واسع في المملكة وتوافر خدمات الشبكة لجميع العملاء، فستشهد توسع نشاط الشبكة ليشمل: التوصل مع مدار العلاقات وموظفي

البنك

— إجراء العمليات المصرفية المختلفة
— وضع الأوامر البنكية، وأوامر الجبيع والبراء في صناديق الاستثمار
وتنضم شبكة الرياض إلى سلسلة خدمات بنك الرياض التقنية، كالهاتف الإلكتروني، والتي يسعى البنك من خلالها أن يكون سباً في توصيل أحدث الخدمات المصرفية إلى شرائح عملائه المختلفة،

والعملية والمعرفة التامة بما يحتاجه العملاء داخل وخارج المملكة. كما سيصبح بإمكان العملاء الكبار مستقبلاً التوصل مع البنك عبر أجهزة الحاسب الشخصي وذلك من خلال شبكة الرياض (Riyad Net) التي ستسهّل عليهم إجراء معاملاتهم المصرفية (أنظر الكادر الرفق).

وتأتي خدمات السيدات في البنك ضمن اهتمامات البنك الرئيسية، نظراً إلى استحوذته على شريحة واسعة من العمليات ذوات المهن وسودات الأعمال، أو اللواتي يدخلن ضمن فئة كبار العملاء. ولكن على الرغم من نمو شريحة المودعات والمستثمرات، إلا أن البنك يقيس هذا النمو بأداة حفاظاً على مستوى الخدمة المقدمة. ونسعى لأن تكون الخيار الأول لشريحة السيدات، لذا نستهدف التوسع للنورس، حسب محمد الهيجا، مساعد مدير شؤون الفروع. ويلاحظ الهيجا أن شريحة السيدات تتميز بدرجة عالية من الانضباطية من جهة، والاستعداد للمخاطرة استثمارياً من جهة أخرى، وهو ما يفترض نمو عدد البطاقات الائتمانية المنوطة لهن، وأوتاع مساهمتن في المنتجات الاستثمارية التي يوفرها البنك مقارنة بشرائح العملاء الأخرى. إذن، فيما تتوسع فروع الخدمات البنكية للسيدات بمعدل محروس، يبقى التركيز على توفير باقة من المنتجات المصرفية التي تحتاجها العميلة (حسابات جارية، ودائع لأجل، بطاقات ائتمان، صناديق امانات، خدمة الهاتف المصرفي)، وتشجيع للناسبات الاجتماعية داخل الفروع النسائية. □

ياتي إطلاق البنك المرحلة الأولى من شبكة الرياض (Riyad Net) كحل على مدى التطور التقني المتلاحق في البنك، بحيث يعد في طليعة البنوك السعودية جاهزة لدخول مرحلة الإنترنت القادمة في المملكة. وتوفر الشبكة إمكانية الإطلاع على الحسابات المصرفية على مدار الساعة، وأسعار الأسهم والسندات والمعلومات المالية العالمية، إضافة إلى خدمة الهاتف الإلكتروني، وسوف تكون الشبكة، في مرحلتها الأولى، متوفرة لكبار العملاء ابتداءً من الربع الثالث من العام الحالي.

أما المراحل اللاحقة من الشبكة، والتي

على غرار البطاقة التجارية التي أطلقها البنك مؤخراً بالتعاون مع أرامكو السعودية لتسهيل تسديد قبعة مشتريات العملاء من المنتجات البترولية عبر الخصم المباشر من حساباتهم في البنك.

الخدمات البنكية المتخصصة: نمو محروس

ويتمتعاً بتنافس البنوك حالياً على اكتساب أكبر عدد ممكن من كبار العملاء عبر توفير مراكز خاصة وصلات داخل الفروع الرئيسية لهذه الطبقة المميزة من العملاء، استطاع بنك الرياض، من خلال قسم الخدمات المصرفية الخاصة، التركيز على تقديم مختلف الخدمات (للمصرفية، الاستثمارية، والشخصية) التي ينشدها العميل أينما وجد. ويعتمد البنك في ذلك على فريق مهني من الخبراء المتفنيين الذين يتعاونون بمستويات عالية من الخبرة العلمية

وكان بنك الرياض الأول في الشرق الأوسط في اعتماد نظام Triad الجديد (ابتداءً من آذار / مارس 1998)، والذي جاء تطويراً لنظام Fair & Isaac الحالي، لغرض قياس ومتابعة حسن استعمال العميل للبطاقة الائتمانية المنوطة، وبالتالي إدارة المخاطر بشكل أفضل. فحينما يعمل نظام Fair & Isaac على تقييم العميل من خلال تعامله المباشر مع البطاقة، يقوم Triad بإدارة الخلفية للمخاطر واستشراف حالات التخلف عن السداد عبر:

— مراقبة وضبط خط الائتمان الإضافي
— مراقبة سياسة الموافقة على الشراء (Authorization Policy)
— تجديد البطاقات.

وبحلول شهر أيلول / سبتمبر 1998 سوف يجري إحداث نوعين من لوائح التقييم (Scoring Cards) تقيس أهلية العملاء الحاليين والمحتملين لحمل البطاقة وحسن تعاملهم مع الخط الائتماني الممنوح لهم، وهذه ستحدد إن كانت مخاطر العميل معقولة أم خارج الإطار المسموح به في البنك. إذن، بالإضافة إلى ضبط عمليات الائتمان، سوف يمنح النظام الجديد البنك القدرة على تحليل كل أنواع الحالات وتحديد مسارات النمو في البطاقات. «نسعى للنمو الحذر في مجال البطاقات معتمدين على التقنيات الحديثة في تقييم العميل، وعلى أسلوب التسويق المباشر بعد تحديد الشريحة المناسبة من العملاء» حسب محمد بن هيث مساعد مدير التسويق في مركز بطاقات الائتمان في البنك، مشيراً إلى قرب إطلاق البنك لبطاقات ائتمان جديدة بالتزامن مع بعض كبرى الشركات العاملة في المملكة،



الخدمات البنكية: التزام ومسؤولية

إطلاق البنك الإسلامي للمؤسسة العربية المصرفية

الاستثمارية والتمويلية للعملاء مثل، استثمار السيولة قصيرة الأجل - العمليات الموجهة لتمويل المشاريع الصناعية - تمويل التجارة، إلى جانب خدمات التمويل الإسلامية التقليدية.

ويتكوّن رأس المال المصوّح به للبنك من 52,5 مليون دولار أميركي، ويبلغ رأس المال للصندوق المدفوع بالكامل 42,5 مليون دولار. وقام مجلس إدارة البنك بتعيين مجموعة من خمسة علماء إسلاميين بارزين لاعتماد جميع العمليات التي ينفذها البنك وللتأكد من أنها تتم طبقاً لمبادئ الشريعة. وتضم هيئة الرقابة الشرعية السادة،

د. وهبة الزحيلي، د. عبد الستار أبو غدة، القاضي محمد تقي العثماني، د. محمد عبد الغفار الشريف، د. عبد اللطيف المحمود.

خلفية تأسيس البنك

وكان قسم الأعمال المصرفية الإسلامية في المؤسسة العربية المصرفية تأسس العام 1987، وطوّر خلال سنوات أنشطة وأنواع الأدوات والخدمات استجابة للمتطلبات المتزايدة لعملائه. وفي العام 1990 تولى القسم ابتكار حل لتلبية الاحتياجات الاستثمارية للعملاء من خلال تأسيس «المضاربة الإسلامية»، والغرض الرئيسي للصندوق، حشد مدخرات المسلمين والمؤسسات العامة والهيئات الحكومية لاستثمارها في منتجات استثمارية إسلامية تدريجياً وفقاً للشريعة.

ومن الابتكارات التي قام بها القسم، تطوير خطة الاستثمار الليلي (Over Night) لتزويد المستثمرين الإسلاميين وخصوصاً المؤسسات المالية، بعائد على أموالهم المودعة في حسابات تحت الطلب، وذلك عبر شركة القاصة للمؤسسة العربية المصرفية. وفي نهاية النصف الأول من العام 1997، كان قسم للعمليات المصرفية الإسلامي في المؤسسة العربية المصرفية للاستثمار والخدمات يدير بهذه المؤسسة ما يعادل 150 مليون دولار لعملائه. ■

ستراتيجيتها القائمة على خدمات متكاملة من جهة، وعلى إيمانها بمقدرة المنتجات والأدوات المصرفية الإسلامية على مواكبة الاحتياجات المحددة للعملاء في المنطقة والبنوك الإسلامية من جهة أخرى، وحرصت المؤسسة على توفير كافة مستلزمات إنجاح إنشاء وتشغيل البنك الإسلامي الجديد، حيث تمّ توسيع عضوية هيئة الرقابة الشرعية، كما تمّ تشكيل مجلس إدارة مستقل لإدارة أنشطة البنك.

إلى ذلك تعززت المؤسسة، ومن خلال مواردها المالية القوية وشبكة فروعها الجغرافية الواسعة، تقديم كافة أشكال الدعم والمساندة للبنك الإسلامي الجديد. وحذرت البنك الجهد ستراتيجيته من خلات:

- تطوير المنتجات المصرفية الإسلامية الموجودة والجديدة للوفاء بالاحتياجات المتزايدة للسوق المصرفية الإسلامية من الخدمات المميزة والتنافسية.

- تسويق منتجات وخدمات المصرفية الإسلامية وربط الشبكة الدولية لمجموعة المؤسسة العربية المصرفية مع خدمات البنك، لجعل الخدمات التي تقدّمها الأسواق المالية العالمية في متناول أيدي البنوك الإسلامية الأخرى.

ويباشر البنك مبدئياً النشاطات المصرفية الإسلامية التي تمّ تطويرها من قبل إدارة قسم المعاملات المصرفية الإسلامية في المؤسسة العربية المصرفية للاستثمار والخدمات، ويتوقع أن تصبح كلها المؤسسات المالية الإسلامية المتابعة في المؤسسة العربية المصرفية للاستثمار والخدمات وهما المضاربة الإسلامية للمؤسسة العربية المصرفية، وشركة القاصة للمؤسسة العربية المصرفية التي تركزت في تقديم الخدمات التي تقدّمها كل من «المضاربة الإسلامية» و«شركة القاصة». ويعزز البنك تالياً، تقديم منتجات إبداعية قادرة على تلجئة مختلف الأغراض



هسان يوسف، رئيس مجلس الإدارة

استمكمت المؤسسة العربية المصرفية كافة الإجراءات القانونية الخاصة بإشهار بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي وبده أنشطته بصورة مستقلة. وجاء القرار من المؤسسة بمثابة تنويع مسيرة العمل المصرفي الإسلامي الذي كانت يداه في العام 1987 من خلال قسم للأعمال المصرفية الإسلامية.

والهدف من هذا القرار هو إرساء قواعد متينة تمكن المؤسسة من تقديم خدمات مصرفية إسلامية متميزة تأسس على

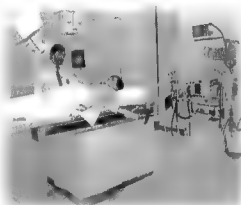


مستشفى دله

DALLAH HOSPITAL



٦٥٠ حالة تفتيت حتى الآن
مركز تفتيت الحصى



أحدث وحدة لتفتيت حصوات الجهاز البولي - الكلى - المثانة



٧٧٥ حالة تنظير للمقالب حتى
الآن مركز دله للمقالب



أحدث مركز متكامل في القطاع الخاص لطب
وجراحية المقالب في المملكة

مركز دله لأمراض السكر
والغدة الصماء



مركز متكامل لعلاج السكر والغدة الصماء
بالتعاون مع مستشفى ديكونيس / جامعة عارفرار



مركز علاج العقم ومساعدة الإنجاب
أمل جديد لذرية صالحة بإذن الله



عبري الراح عروبي الروح
إذا كانت نواحيكم بعض المعوقات في الإنجاب فإن مستشفى دله
بإمكانه بإذن الله مساعدتكم

مستشفى دله - الرياض - حي النخيل - هاتف: ٢٥٢٥٢٧٧ - ٢٥٢١٣٠٠٠ - فاكس: ٥٢٥٢٥٢٥٣

مصر: الوطني للتنمية يطلق استراتيجية إنقاذ «الصعيد»

القاهرة - محمود عبد العظيم

في مبادرة تعيد إلى الأذهان تجربة بنوك الإذخار المحلية التي شهدتها مصر في مرحلة الستينات، قرر البنك الوطني للتنمية وضع استراتيجية متكاملة لتوسيع نطاق مشروعات الإقراض صفحار الحرفيين والمشروعات الصغيرة، والذي بدأ البنك تنفيذه قبل سنوات عدة.

وتستهدف هذه الاستراتيجية التحوّل بدور البنك ليصبح بنكاً للشرائح الدنيا من الطبقة المتوسطة في محاولة لتفعيل دور هذه الفئات في العملية الاقتصادية، وفتح البنك في الحصول على تخفيض من الجمعية العمومية التي عقدت يوم 28 آذار/مارس الماضي للمضي قدماً في تنفيذ هذه الاستراتيجية.

وقال عزت عبد الله نائب المدير العام في البنك لـ «الاقتصاد والأعمال» أن تنفيذ هذه الاستراتيجية سيتم على محورين هما التوسع الجغرافي والتوزيع القطاعي، حيث سيتم السماح لجميع فروع البنك البالغه 66 فرعاً منح إئتمان لصفار الحرفيين وتمويل المشروعات الصغيرة بعد أن كان هذا النشاط مقتصرًا على 26 فرعاً فقط، كما سيتم تطوير المشروع بالتعاون مع منظمات دولية عدة مهمة بهذه الفئات، إلى جانب التوزيع القطاعي الذي يستهدف الوصول إلى شرائح إنتاجية وأنشطة جديدة لتمويلها خلال السنوات الثلاث المقبلة، بحيث تتم تغطية جميع الأنشطة الاقتصادية المتاحة في السوق المصرية.

وقال أن تركيز البنك على هذا المشروع في المرحلة المقبلة يحقق هدفين هما المساهمة في عملية التنمية الإلليمية خصوصاً منطقة شمال وجنوب الصعيد، وكذلك تحقيق ربحية مناسبة للبنك نتيجة إقحامه أنشطة تنسم بالمغامرة.

وأوضح أن حجم الإقراض الذي

أتاحه البنك حتى 31 كانون الأول/ديسمبر الماضي في إطار هذا المشروع بلغ 40 مليون جنيه موزعة على 176.591 قرضاً، إستفاد منها 65442 عميلاً.

وتوزعت هذه القروض بنسبة 22 في المئة للمشروعات الإنتاجية و 17 في المئة للمشروعات الخدمائية و 39 في المئة للمشروعات التجارية و 22 في المئة للمشروعات الإستثمارية المتنوعة وبلغ معدل الحصول 95 في المئة.

وقال عزت عبد الله أن هذه المبادرة من جانب «الوطني للتنمية» تتسق مع فلسفته في العمل المصرفي منذ نشأته العام 1980، وهي الفلسفة للمبادرة لإحداث نوع من التنمية المحلية في الأقاليم المستندة إلى الإمكانات المحدودة المتاحة لدى القطاع العريض من العملاء.

ومن ثم جاءت مساهمات البنك في رأس

مال العديد من الشركات الإستثمارية العاملة في الأقاليم، حيث بلغ إجمالي هذه المساهمات في 1997/12/31 نحو 175 مليوناً و 745 ألفاً و 159 جنيهاً موزعة على 28 شركة تعمل في مجالات الإسكان والصناعات الغذائية والتجارة والتنمية العمرانية، بالإضافة إلى المساهمة في رأس مال بنكين آخرين هما البنك الوطني للتنمية الشعبية والسودان وينك بور سعيد الوطني للتنمية.

ومن المنتظر وفقاً لمصرفيين مطلعين أن توفر نتائج أعمال البنك للعام 1997، والنجاح الذي حققته عملية زيادة رأس المال من 150 إلى 175.3 مليون جنيه قبل أشهر عدة وتصفية مساهمات جهات حكومية عدة في رأس مال البنك لتتخفّض هذه المساهمات إلى 22.3 في المئة فقط من رأس المال، منأخاً جيداً لإطلاق الاستراتيجية الجديدة، حيث أن نجاح عملية زيادة الرسملة عكست ثقة متنامية من جانب قطاع الأعمال المصري في قنرات البنك، وإنخفاض حصة المساهمات العامة سمحت إدارة البنك المزيد من اللزونة والحريّة في إتخاذ القرارات وإطلاق اللبانات الإستثمارية الجريئة.

وكانت نتائج أعمال البنك للعام 31 كانون الأول/ديسمبر الماضي عكست تقدماً ملموساً في مختلف أوجه النشاط، حيث بلغ مجموع الميزانية 5896.8 مليون جنيه بزيادة قدرها 1048 مليوناً، ونسبة نمو قدرها 18.4 في المئة عن العام السابق.

كما بلغ إجمالي حقوق المساهمين 309.9 ملايين جنيه مقابل 242.8 مليوناً في العام 1996 وارتفع إجمالي الإحتياطيات ليصل إلى 134.5 مليون جنيه مقابل 92 مليوناً، كذلك شهدت الحصصات زيادة مماثلة، حيث بلغت حتى نهاية العام 1997 نحو 521 مليوناً مقابل 478.4 مليوناً في نهاية 1996.

وأيضاً ذلك إلى إرتفاع أرباح البنك القابلة للتوزيع لتصل إلى 40.3 مليوناً مقابل 30.8 مليوناً ونسبة نمو قدرها 30.5 في المئة. ■



عودة مميزة لتفعيل نشاطه

بنك مصر - إيران يطرح صندوقاً استثمارياً

القاهرة - محمود عبد العظيم



كامل محبوب

بعد الجمعيات العمومية لمعظم الشركات - غير ذي جدوى بالنسبة لنا، فقد إتخذنا القرار علينا الإسراع في تنفيذه لإستثمار عنصر الوقت وقال: نحن نتوجه بالأساس إلى شريحة محددة من المستثمرين وهم عملاء البنك وليس صغار المستثمرين، مثلما تفعل بقية الصناديق، وهذا يفسر تحديد الحد الأدنى للشراء بمئتين وثلاثمائة ألف وحدة إكتتاب لدينا، وحول فلسفة إدارة الصندوق قال كمال محبوب أن مصر- إيران «صمم سياسة مالية لإدارة الصندوق تقوم على مبادئ عدة هي:

- إستثمار 60 في المئة من رأس مال الصندوق في الأسهم و30 في المئة من السندات والإحتفاظ بنسبة 10 في المئة كسيولة نقدية لمواجهة عمليات الإسترداد من جانب بعض حملة الأوراق.

- ألا تزيد نسبة ما يستثمر من شراء أوراق مالية من شركة واحدة عن 10 في المئة من أموال الصندوق وبما لا يتجاوز 15 في المئة من أسهم تلك الشركة.

- ألا تزيد نسبة ما يستثمره الصندوق من وثائق الإستثمار التي تصدرها صناديق الإستثمار الأخرى على 10 في المئة من أمواله وبما لا يتجاوز 5 في المئة من أموال الصندوق المستثمر فيه.

- إختيار الأوراق المالية المستهدفة شراءها من واقع قائمة الأوراق المالية التي تعدّ بناءً على دراسات دقيقة لأوضاع هذه الأوراق. وأوضح محبوب أن صندوق استثمار بنك مصر- إيران، من النوع التراكمي، حيث سيوزع أرباحه كل 6 أشهر، وسيطرح الصندوق 950 ألف ورقة لإكتتاب العام قابلة لأن تصل إلى 1,9 مليون ورقة.

وقال أن البنك إنتهى من التعاقد مع شركة «الازار أست مانجمنت»- تأسست في تشرين الأول/أكتوبر الماضي بمشاركة «الازار فريز، الأميركية - لإدارة الصندوق مقابل عمولة قدرها 7 في المئة من صافي قيمة أصول الصندوق سنوياً، بالإضافة إلى عمولة حسن أداء بمعدل 10 في المئة سنوياً. ■

يستعد بنك مصر - إيران لدخول سوق الأوراق المالية بقوة عبر تأسيس صندوق استثمار جديد حصل على موافقة البنك المركزي مؤخراً لإنشائه، ويسمى حالياً للحصول على ترخيص الهيئة العامة لسوق المال.

وتأتي خطوة إنشاء الصندوق في إطار خطة إعتدتها الإدارة الجديدة للبنك مع تولي د. صلاح حامد محافظ البنك المركزي وزير المالية السابق رئاسة مجلس الإدارة منذ شهر قليلة.

وتقوم هذه الخطوة على توجيه البنك نحو الإعتماد المتزايد على الإستثمارات المالية وفتحه لأن يصبح بنكاً ناشطاً في هذا المجال من خلال التواجد للكشف في البورصة، وتدشين عدد من الأنشطة الكاملة لنشاط سوق المال مثل المساهمة في إنشاء شركات مسهمة وتوسيع محفظة إستثمارات البنك من الأسهم والسندات.

وتنسجم الفلسفة الجديدة للبنك مع توجهه «التحريفي» الذي تميّز به منذ بدايات نشاطه في السوق المصرية في حقبة السبعينات، حيث يركز البنك في تعاملاته على شرائح معينة من العملاء.

وعلى الرغم من التضامح التي تلقاها البنك تأسس في إطار صفقة سياسية بين نظامي أنور السادات وشاه إيران لدعم علاقات التبادل التجاري بين مصر وإيران.

في مرحلة السبعينات- بتأجيل طرح وثائق الصندوق للإكتتاب العام إلى الربع الأخير من العام الجاري، إلا أن مجلس إدارة البنك إتخذ قراراً خلال إجتماعه الأخير بضرورة الإنتهاء من تأسيس الصندوق وطرح وثائقه للإكتتاب العام وبدء نشاطه في مدة أقصاها شهر آب/أغسطس المقبل.

وقال كمال محبوب مدير إدارة الأوراق المالية في البنك لـ «الإقتصاد والأعمال» أن «إختيار هذا التوقيت لطرح الصندوق يعود إلى أسباب عدة من بينها رغبتنا في الإغتراف بالسوق لحظة الطرح حيث لا يوجد في هذه الفترة صناديق استثمار جديدة ومن ثم فإن فرصة تغطية وثائق الصندوق بعددلات جيدة تعد فرصة قائمة بنسبة كبيرة، وبالتالي حذدنا رأس مال الصندوق بمبلغ 100 مليون جنيه قابل للزيادة ليصبح 200 مليون جنيه وفقاً لمعدلات الإكتتاب.

كما أن مؤشر البورصة يمر حالياً بمرحلة تراجع، وبالتالي يمثل هذا التوقيت فرصة جيدة لشراء الأسهم وتكوين محفظة استثمارية متنوعة وجيدة بتكلفة رخيصة إلى حدها.

وأضاف أن الإنتظار إلى الربع الأخير من هذا العام لإنشاء الصندوق - تحت مبررات ضمان التغطية وبدء تحرك أسعار الأسهم

• خطة جديدة للبنك

تتجه للإعتماد المتزايد على الإستثمارات المالية



المستشار للمبيعات والمشتريات

السعودي البريطاني: الأول في السعودية

البنك السعودي البريطاني حصل على الترخيص، وأدخل المركز الأول في السعودية، خلال فعاليات يوم المنة الذي نظمته معهد الإدارة العامة في الرياض والذي افتتحه محمد بن علي الفايز رئيس الديوان العام للخدمة المدنية ورئيس مجلس إدارة معهد الإدارة العامة، مدير عام الموارد البشرية في البنك بليهيدي بن ناصر البليهيدي قال: «إن نسبة السعودة، وصلت في 31 آذار/ مارس 1998 إلى 68 في المئة. فالكاكبر السعودي يحتل مراكز قيادية، ويشارك مشاركة فعالة في صنع القرار». كما يحتل البنك بأن نسبة السعوديات العاملات في 100 في المئة من مجموع الحضور النسائي العامل، علماً أن عدد العاملات السعوديات يشكل 10 في المئة من مجموع العاملتين.



مدير كوربان
الرئيس التنفيذي لـ «انفستكوب»

انفستكوب: شراء شركتي طباعة بريطانيتين

أعلن بنك انفستكوب إستملاك ودمج «بريتيش بريتينغ كومباني» وهي أكبر شركة طابعة في المملكة المتحدة، مع شركة «داتسون» للطباعة للوننة التي كانت تحتل المركز الثالث في المملكة المتحدة من حيث حجم مبيعاتها، وستكون الشركة المندمجة التي تبلغ مبيعاتها نحو 550 مليون جنيه إسترليني، الشركة الرائدة في مجال الطباعة للوننة في المملكة المتحدة، وسوف يكون حجم أعمالها أكثر من ضعف حجم أعمال أقرب شركة منافسة لها. وانفستكوب الذي تأسس العام 1982 إستملك أكثر من 70 عملية بقيمة تبلغ نحو 10 مليارات دولار.



عبد الحادي شايف

اختارت البنوك السعودية السيد عبد الهادي شايف نائب المدير العام في البنك الأهلي التجاري، لتحثيلها في إتحاد المصارف العربية، كعضو في مجلس إدارة الإتحاد.

ونظرًا إلى خبرته الطويلة ومؤهلاته العلمية والعملية في حقول الاقتصاد والمال، تم تعيين شايف عضوًا في مجلس أمناء الأكاديمية

الاهلي التجاري:

تمويل تاجيري لشركة نسما المحدودة



خلال التوقيع ويبدو صالح التركي (اليمين) وسعود صبان

ووقع البنك الأهلي التجاري، مثلاً بمساعدة المدير العام سعود شفيق صبان مع شركة نسما المحدودة ممثلة برئيس مجلس إدارتها صالح علي التركي، إتفاقية تمويل تاجيري شاملة بمبلغ 150 مليون ريال سعودي، وذلك لتمويل شراء معدات إنتاجية ستستخدمها شركة نسما في تنفيذ مشروع توسعة شبكة الاتصالات السعودية - المرحلة السادسة.

وتعتبر شركة نسما المحدودة أحد المقاولين الرئيسيين العالميين مع شركة AT & T، المقاول الرئيسي للمشروع. وتعتمد الإتفاقية على نظام التاجير المنتهي بالتملك ومدة 3 سنوات تقريبا. وهي تتميز بالرونة حيث أنها تشمل جميع المعدات التي سوف تقوم بشرائها شركة نسما المحدودة خلال مدة الإتفاقية بتوفيرها تسهيلات تستخدمها الشركة عند الحاجة. وتعتمد الإتفاقية على نظام دفعات إيجارية شهرية ثابتة، ومن أهم مميزاتها أنها لا تعامل كقرض، وبالتالي لا تظهر في ميزانية الشركة سواء كإصول أو قروض (off - balance sheet).

العربي الوطني ومشروع «أفعل خيراً»



بلغ مجموع ما تبرع به البنك العربي الوطني لجميع الأطفال المعاقين مشروع «أفعل خيراً» 13.8 مليون ريال سعودي وذلك منذ تأسيس الجمعية حتى اليوم.

وكان الأمير سلطان بن سلمان رئيس مجلس إدارة جمعية الأطفال المعاقين تسلم

من المهندس عبد العزيز بن صالح الصغيفر رئيس مجلس إدارة البنك شيكاً بقيمة 3.5 ملايين ريال يمثل ربع العام الخامس من مشروع «أفعل خيراً» الذي يتبناه البنك وذلك عن العام 1997.

العربية للعلوم المالية والمصرفية في عُمان مثلاً لإيجاد المصارف العربية.

بنك الامارات الدولي : استثمار النمو



أ.م.خ. الخلف الرفيع الرئيس التنفيذي

حققت مجموعة بنك الامارات الدولي نمواً قياسياً في الأرباح بنسبة 15.6 في المئة، حيث ارتفعت من 382 مليون درهم نهاية 96 إلى 441.9 مليوناً نهاية 1997. وأقرت الجمعية العمومية توزيع أرباح نقدية بنسبة 20 في المئة من رأس المال البالغ 470 مليون درهم، وتوزيع أسهم متحة (سهم لكل 4 أسهم) ليرتفع رأس المال إلى 587.8 مليوناً.

وزاد إجمالي إيرادات المجموعة بنسبة 10.19 في المئة ليبلغ 747 مليوناً في مقابل 678 مليوناً العام 96. كذلك ارتفع إجمالي الموجودات من 15.8 إلى 17.2 مليار درهم، وزادت ودائع العملاء بنسبة 6 في المئة إلى 12.7 ملياراً. وكان البنك تأسس في دبي كبنك تجاري محدود المسؤولية العام 1977، ثم تحول إلى شركة مساهمة العام 1995 وأسس بنكاً استثمارياً في العام 97 هو بنك الامارات للاستثمارات المالية، كذلك اشتري مؤخراً 10 في المئة من أسهم بنك بيروت (لبنان).

بنك هولندا العام (الامارات)

حقق هولندا العام في الإمارات العربية المتحدة أرباحاً صافية بلغت 30 مليون درهم أي زيادة نسبتها 40 في المئة عن أرباح العام 96 التي بلغت 22 مليون درهم، وتم تمويل 3 ملايين درهم إلى الإحتياطي القانوني الذي بلغ 18 مليون درهم. وارتفعت الموجودات إلى 2,8 مليار درهم (بنسبة 24 في المئة) وزادت ودائع العملاء إلى 1,6 مليار درهم (بنسبة 65 في المئة).



محمد خلفان خرياش

«الإمارات الصناعي» تمويل 43 مشروعاً

حقق مصرف الإمارات الصناعي زيادة في أرباحه الصافية بلغت 26 في المئة للعام 97 على الرغم من انخفاض حجم التمويل بل للمصرف إلى 329 إلى 301 مليون درهم.

وأشار الدكتور محمد خلفان خرياش وزير الدولة الإماراتي لشؤون المال والصناعة ورئيس مجلس إدارة المصرف أن انخفاض التمويل سببه ارتفاع حجم المشاريع وانخفاض عدد الطلبات التي تلقاها المصرف.

مؤل للمصرف 43 مشروعاً العام 97، وبذلك يصبح مجموع

البنك العربي المتحد



الشيخ فيصل بن سلطان القاسبي رئيس مجلس الإدارة

حقق البنك العربي المتحد نمواً في الأرباح بلغ 31.6 في المئة لتبلغ 33,7 مليون درهم في نهاية العام 1997، وارتفع إجمالي حقوق المساهمين بنسبة 10 في المئة ليصل إلى 256.5 مليون درهم.

وكانت الجمعية العمومية للبنك، قررت توزيع أسهم متحة بنسبة 5 في المئة من رأس المال (يرتفع من 171 إلى 179,7 مليون درهم). كما أقرت توزيع أرباح نقدية بنسبة 6 في المئة. وزادت أصول البنك بنسبة 18.5 في المئة إلى 1,3 مليار درهم، كما زادت ودائع العملاء بنسبة 17.8 في المئة إلى 987 مليون درهم.

تأسس البنك في إمارة الشارقة العام 1975 كشركة مساهمة يساهم فيها بنك سويسيتيه جنرال الفرنسي ويتولى إدارته.

«المستثمر الوطني»

الاماراتية تضاعف رأس المال

قررت شركة المستثمر الوطني (الامارات) زيادة رأس مال الشركة بنسبة 100 في المئة من 35 إلى 70 مليون درهم (ما يوازي 19 مليون دولار) علماً أن الزيادة المقترحة أساساً كانت بقيمة 65 مليون درهم. ويتم تأمين الزيادة (35 مليون درهم) عبر طرح 300 ألف سهم بقيمة 100 درهم للسهم الواحد ودون علاوة إصدار.

وأقرت الجمعية العامة تحديد نسبة ملكية للمساهم الواحد في الشركة من 15 إلى 10 في المئة مع تعديل المادة التي تجعل جميع الأسهم اسمية ومملوكة بالكامل لمواطني دولة الإمارات أو للمؤسسات المملوكة من قبلهم.

وحققت الشركة الحديثة التأسيس أرباحاً صافية للعام الماضي بلغت 1,63 مليون درهم.

وتتهم الشركة بنشاطات عدة أهمها أنشطة الإستثمار وتقديم الخدمات الإستشارية والإدارية وتمثيل التجاري وإدارة المحافظ. وساهمت في تأسيس عدد من الشركات المساهمة العامة في الإمارات عبر امتلاك أسهم فيها مثل شركة «إعمار» والشركة الوطنية للتطوير المركزي والعديد من المصانع وغيرها من المشاريع. وتتهم أيضاً بإصدار أسهم لاكتئاب العام في شركة «متاسك» الإماراتية التي تمهدت لحالات الحج والعمرة. وأسست الشركة في نهاية العام 96 محفظة للتداول بأسمه عدد من المؤسسات الإماراتية الكبرى، وبدأت تحقق عوائد جيدة عليها.

المشاريع التي طلب منه تمويلها منذ بدء نشاطه العام 1984، 408 مشاريع ووافق على 284 منها. ووصل حجم القروض والتسهيلات التي قدمها حتى نهاية 97 إلى 1,012 مليار درهم.

« أبو ظبي التجاري » : أرباح قياسية

للعام الثاني على التوالي وزّع بنك أبو ظبي التجاري أرباحاً نقدية على المساهمين بواقع 10 في المئة من رأس المال، ويزيادة نسبتها 100 في المئة عن الأرباح المؤرعة للعام 1996. رئيس مجلس الإدارة بالنيابة هاضل الدرهمي قال: «أرباح العام 1997 هي الأعلى في تاريخ البنك منذ تأسيسه، وقد تكون الأعلى بين المصارف الوطنية في الإمارات (451.7 مليون درهم ويزيادة 25 في المئة)».

على صعيد النمو زادت الأصول بنسبة 26 في المئة لتصل إلى 18.6 مليار درهم، وارتفعت ودائع العملاء بنسبة 43 في المئة لتصل إلى 13.5 مليار درهم، وتمّ تحويل 230 مليون درهم (56 في المئة من الأرباح) إلى الإحتياطي العام لتعزيز قاعدة الأموال الخاصة. وبلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين 18.97 في المئة، وكان البنك إحداث الرتبة الـ 15 من حيث حقوق المساهمين في ترتيب «الاقتصاد والأعمال» للعام 1996.

بنك أبو ظبي الوطني

حقّق بنك أبو ظبي الوطني خلال العام 97 أرباحاً صافية بلغت 409.1 مليون درهم أي زيادة نسبتها 30.4 في المئة عن أرباح العام 96. وبلغت الأرباح المقررة توزيعها على المساهمين 188.3 مليون درهم، وتمّ تحويل الباقي إلى الإحتياطي الخاص (40.9 مليون درهم) والإحتياطي العام (180.3 مليون درهم).

أما حقوق المساهمين فارتفعت بنسبة 15 في المئة أي من 2 مليار العام 96 إلى 2.3 مليار درهم للعام 97. وزادت الموجودات بنسبة 9.9 في المئة إلى 31.1 مليار درهم، وبلغت ودائع العملاء 24.6 مليار درهم مقابل 22.4 مليار للعام 96.

بنك الكويت المتحد زادت الأرباح 25 في المئة



فهد الرحمان

حقّق بنك الكويت المتحد أرباحاً صافية بلغت 13.9 مليون جنيه استرليني للعام 97 أي زيادة نسبتها 25 في المئة عن أرباح العام 96 البالغة 11.1 مليون جنيه. وبلغت ايداعات المساهمين 133 مليون جنيه. أما الميزانية العمومية فبلغت 1.80 مليار جنيه مقابل

1.75 مليار جنيه للعام 96.

وقال رئيس مجلس الإدارة فهد الرحمان أن البنك سجّل خلال السنوات الخمس الأخيرة نمواً مطرداً في كل مجالات نشاطه، وهو مهياً هذا العام لمزيد من النمو والتوسع.

وبنك الكويت للتمدد سجّل في بريطانيا ويشرف على أعماله بنك إنكلترا المركزي وبنك «أمرو» وتسامم فيه 9 مؤسسات مالية كويتية، ومن خلالهما تسامم الحكومة الكويتية بشكل غير مباشر بـ 60 في المئة من رأس المال.

ويقدم البنك خدمات مصرفية تجارية وإستثمارية عن طريق مكاتبه في لندن ونيويورك وديبي والكويت، بالإضافة إلى خبرة في تمويل العقارات في بريطانيا والولايات المتحدة. ويقوم البنك حالياً بإدارة ما يزيد على 2.2 مليار دولار أميركي نيابة عن شركات عالمية كبرى وأفراد.

« الكويت والشرق الأوسط » :

117 في المئة النمو في الأرباح



صالح مبارك الملاخ
(رئيس مجلس إدارة والعضو المنتدب)

حقّق بنك الكويت والشرق الأوسط أرباحاً قياسية بلغت 13 مليون دينار كويتي أي زيادة نسبتها 117 في المئة عن أرباح العام 96 البالغة 6 ملايين دينار. وأقرت الجمعية العمومية للبنك توزيع أرباح نقدية بنسبة 10 في المئة من رأس المال البالغ 70 مليون دينار.

وزادت الأصول بنسبة 2.9 في المئة، فبلغت 919 مليون دينار مقابل 893 مليوناً للعام 96، وارتفع مجموع حقوق المساهمين بنسبة 44 في المئة إلى 119 مليون دينار.

وبلغ متوسط العائد على حقوق المساهمين 12.9 في المئة مقارنة مع 7.6 في المئة للعام 96.

وكان البنك أول البنوك الكويتية التي قامت بطرح بطاقة من نوع ماستر/سروس (بال تعاون مع ماستركارد) في تشرين الثاني/نوفمبر 97 والتي تسمى بطاقة الأوسط للصراف الآلي وهي متصلة بنظام الدفع الإلكتروني العالمي.

البنك التجاري الدولي: أرباح وزيادة رأس المال

حقّق البنك التجاري الدولي أرباحاً صافية للعام 97 وصلت إلى 267.6 مليون جنيه مصري (78 مليون دولار) مقارنة مع 241.2 مليون جنيه في العام 96 أي بزيادة نسبتها 10.9 في المئة. واقترح البنك توزيع أرباح بواقع 2.25 جنيه للسهم، ومن المقرر

في خدمتكم على مدار الساعة



غرفة تداول البنك العربي الوطني

تحدث في أسواق العملات الأجنبية تقلبات مفاجئة في أوقات قد تكون فيها البنوك مغلقة
مما يفقد المستثمرين والتعاملين في هذه الأسواق فرصة الاستفادة من تلك التغيرات.

يتيح لكم البنك العربي الوطني فرصة متابعة التغيرات وتنفيذ المعاملات في الأسواق العالمية فور
حدوثها من الساعة العاشرة من مساء كل يوم أحد وحتى الساعة الواحدة من صباح
كل يوم سبت على مدار السنة.

لمزيد من المعلومات يرجى الإتصال على هاتف رقم ٩٨٢٨ ٤٠٢



في الأسواق وتحقيق الإنعاش وضمان التوظيف الجيد للأموال. مشيراً إلى هذا الصدد إلى أن «الأهلي المصري» سوف يمنح قروضاً صغيرة لسكان الأقاليم دون اشتراط وجود ضمانات عينية، وأن حصول العملاء على هذه القروض لن يتطلب منهم سوى توفير بعض البيانات للبنك.



محمد العزيز بن محمد آل ثاني
نائب رئيس مجلس الإدارة

بنك الدوحة المحدود

زادت أرباح بنك الدوحة المحدود بنسبة 42.3 في المئة لتبلغ في نهاية 1997 نحو 49.6 مليون ريال، كما حقق البنك نمواً ثابتاً في ودائع الزبائن التي بلغت 3.4 مليارات ريال، بزيادة نسبتها 7.8 في المئة.

كذلك قررت الجمعية العمومية غير العادية منح المساهمين أسهماً مجانية

بواقع سهم لكل سهمين، بحيث تمت زيادة رأس المال من 78.7 إلى 118 مليون ريال مؤجلة على 1181250 سهماً إسمياً.

وبنك الدوحة الذي تأسس العام 1978 هو البنك الثاني ذو الملكية الخاصة بعد بنك قطر الوطني، ويؤمن خدمات مصرفية في مجال التجزئة والخدمات المصرفية.

بنك قطر الوطني: أرباح وتوزيعات



سعيد عبد الله اللوك

حقق بنك قطر الوطني أرباحاً صافية للعام 97 بلغت 379 مليون ريال قطري بزيادة نسبتها 15 في المئة عن أرباح العام 96. وزادت صافي الأيرادات والفوائد بنسبة 6.4 في المئة إلى 482 مليون ريال، وارتفعت الموجودات بنسبة 12.4 في المئة إلى 18.3 مليار ريال، أما ودائع العملاء فزادت بنسبة 16.4 في المئة إلى 9.5 مليارات ريال.

وارتفعت حقوق المساهمين بنسبة 8.9 في المئة إلى 2.9 مليار ريال، وبلغت ربحية

السهم (مجموع الأسهم 5.537 مليون سهم) 68.4 مقابل 59.1 للعام 96، ومن المقرر توزيع الأرباح الصافية على الشكل التالي:

— 138 مليون ريال (25 في المئة من رأس المال البالغ 554 مليون ريال) أرباح نقدية على المساهمين.

— 138 مليون ريال موزعة إلى الإحتياطي القانوني (إصدار أسهم إضافية مجانية (سهم لكل أربعة أسهم) بقيمة 138 مليون ريال.

وساهم البنك (بالتعاون مع مؤسسات تمويل دولية) في تمويل مشاريع قطرية كبرى في البتروكيماويات (26 مليون دولار) ومشروع شركة الإضافات البترولية (بقيمة 20 مليون دولار) وغيرها.

زيادة رأس ماله للصبر وللدفوع من 500 إلى 750 مليون جنيه عبر تحويل 100 مليون جنيه من الإحتياطيات العامة إلى أسهم منحة بقيمة إسمية 150 جنيه للسهم، وسيتم إستقطاب 100 مليون جنيه أخرى عبر إصدار أسهم جديدة للمساهمين الحاليين والعاملين في البنك. ومن المحتمل زيادة رأس المال للرخص به من 750 مليون جنيه إلى 1.5 مليار جنيه، وارتفعت أصول البنك بنسبة 24 في المئة أي 13.4 مليار جنيه.

تجدر الإشارة إلى أن أسعار شهادات الإيداع العالمية للبنك، شهدت إرتفاعاً في بورصة لندن في أعقاب إعلان نتائج البنك.

بنك مصر الدولي: أرباح الربع الأول

حقق بنك مصر الدولي أرباحاً صافية للربع الأول من 98 بلغت 47.6 مليون جنيه أي بزيادة نسبتها 24.6 في المئة عن الفترة نفسها من العام 97، نتيجة للزيادة في عائد القروض والعمولات والخدمات المصرفية. وبلغ العائد على القروض والأرصدة لدى البنوك 154 مليون جنيه أي بزيادة نسبتها 10 في المئة عن الفترة المماثلة من العام 97. وزادت عمولات الخدمات المصرفية من جهتها بنسبة 14 في المئة. وبلغ رأس المال المصر 112.50 مليون جنيه، وإجمالي حقوق المساهمين 554 مليون جنيه.

وكان بنك مصر الدولي حصل على قرض مساعد من بنك مصر (أحد مؤسسي البنك) في أيار/مايو 97، يحق للبنك إستخدامه في كافة أوجه نشاطاته المصرفية بقيمة 100 مليون جنيه.

«الأهلي المصري»

يتوسع في نظام المحافظ الإلكترونية

يستعد البنك «الأهلي المصري» أحد أكبر بنوك القطاع العام المصري - لتنفذ خطة تتضمن الإعتماد للتزايد على المحافظ الإلكترونية وإبطاقات الإئتمان وذلك بدءاً من النصف الثاني من العام الجاري.

وقال محمود عبد العزيز رئيس البنك لـ «الإقتصاد والأعمال» أن تنفيذ هذه الخطة يتزامن مع وصول أول دفعة من أجهزة الصرف الآلي التي تعاقد البنك على شرائها لتوزيعها على 5 مدن مصرية - كمرحلة أولى - بهدف تصميم شبكة من نقاط الصرف الآلي تغطي كافة مناطق الجمهورية.

وأشار عبد العزيز إلى أن هذا الإجراء يأتي في إطار السعي لعصرنة النظم المصرفية المصرية لمواجهة عمليات الدخول المكثف لغزوح البنوك الأجنبية للسوق المصرية مؤخرًا، وحتى لا تفقد البنوك المصرية عمالها من خلال منافسة غير متكافئة مع هذه الفروع. وقال أن الخطة تتضمن أيضاً التوسع في برامج إئتمان المستهلكين التي تنتهجها البنوك الأميركية لمواجهة الركود الإقتصادي

رئيس مجلس الادارة زهير خوري أشار إلى أن نتائج البنك كانت جيدة العام الماضي، حيث تمكن من مضاعفة أرباحه بعد التوسع في الأردن وفلسطين وتحويل البنك إلى مصرف تجاري.

للمير العام عبد القادر النويك توقع أن تصل الأرباح في نهاية العام 1998 إلى 35 مليون دينار أردني.

بنك عمان الدولي

حقّق بنك عمان الدولي أرباحاً صافية بلغت 16,7 مليون ريال عماني أي زيادة نسبتها 83,5 في المئة عن العام الماضي.

وزادت حقوق المساهمين بنسبة 122 في المئة أي من 37,7 إلى 83,6 مليون ريال نهاية 97 نتيجة زيادة رأس المال وتوزيع أسهم منحة.

وبلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين 29,7 في المئة، بينما زادت الأصول بنسبة 50 في المئة. وزادت ودائع العملاء 36,7 في المئة لتصل إلى 428 مليون ريال.

وتمّ افتتاح 4 فروع جديدة لبنك عمان الدولي (تأسس العام 84) وهو بنك أكبر شبكة فروع ومواقع صرف آلي (ATN) في السلطنة، كما يملك أكبر قاعدة رأس مال.

«أبيكوب»

بلغت إيرادات «أبيكوب» - الشركة العربية للاستثمارات البترولية - عن العام 1997 نحو 60 مليون دولار بعد حسم مخصصات مخاطر التمويل، بينما بلغ صافي الأرباح 45 مليون دولار أي ما يعادل أرباح العام 1996.

وتمت أصول الشركة بنسبة 8,5 في المئة لتبلغ 1453 مليون دولار، وحظيت البلدان العربية بكل الاستثمارات المباشرة ومعظم عمليات الاقتراض. كما بلغ وصيد قروض تمويل المشروعات وتجارة المواد البترولية العربية 593 مليون دولار أي بزيادة 16 في المئة عن مستواه في العام السابق. كما بلغت الاستثمارات المباشرة في المشروعات نحو 140 مليون دولار محافظة على مستواها.

ووافقت الجمعية العامة التي انعقدت في أبو ظبي على توصية مجلس الإدارة بتوزيع 25 مليون دولار من الأرباح الصافية على الحكومات للمساهمة وتخصيص مبلغ 4,5 ملايين دولار للاحتياطي، ليصل مجموعه إلى 65 مليوناً، وتحويل مبلغ 35 مليوناً من حساب الأرباح المجمعة إلى الاحتياطي العام ليصل رصيده 75 مليوناً.

وكانت «أبيكوب» شاركت العام 1997 مع بنوك ومؤسسات مالية دولية وإقليمية في ترتيب وإدارة تمويل مشروعات بترولية بلغ إجماليها 6 مليارات دولار توزعت كالآتي: 850 مليوناً لصالح للشركة العربية للكيماويات الصناعية (ابن رشد)، 2000 مليون دولار لصالح الشركة العمانية للغاز الطبيعي المسيل، 2212 مليون دولار لصالح شركة بنيم السعودية للبترول كيماويات (بنيت).

إلى ذلك، ساهمت «أبيكوب» بتمويل تجارة صادرات النفط من اتفاقيات عدة بلغت حصتها فيها نحو 120 مليون دولار. ■

وأشار السيد سعيد عبد الله المسند نائب مدير عام بنك قطر الوطني، أن البنك يملك حالياً فرعين في الخارج في كل من لندن وباريس على اعتبار أنهما سوقان كبيرتان لقطر، وأضاف أن التوسع في الخارج سيكون محدوداً في المستقبل، خصوصاً مع وجود بنوك ضخمة تسمح يومياً عن صفقات دمج بينها، مما يجعل المنافسة بالنسبة لقطر مستوطنة وشديدة الصعوبة.

ويملك البنك حالياً 25 فرعاً محلياً في قطر كان آخرها فرع جديد في رأس لخان.

البنك الأهلي القطري

أقرّ مجلس إدارة البنك الأهلي القطري توزيع أرباح نقدية على المساهمين بمعدل 18,4 ريالاً (ما يوازي 5 دولارات) لكل سهم، إضافة إلى أسهم مجانية على المساهمين بمعدل سهم لكل أربعة، ويكون ذلك قدره ربع رأس ماله من 90 مليون ريال (24,7 مليون دولار) إلى 12,5 مليون ريال (30,9 مليون دولار).

وبلغت أرباح البنك الصافية 31,7 مليون ريال (8,7 ملايين دولار) بزيادة نسبتها 6 في المئة عن أرباح العام 96، وبلغ إجمالي الإيرادات والعمليات 75,6 مليون ريال (20,7 مليون دولار) العام 97 أي بانخفاض قدره 2,3 في المئة عن العام 96.

ويحتل البنك الأهلي القطري المرتبة 16 بين بنوك الخليج من حيث حجم الأصول، وأسهمه مدرجة في سوق الدوحة المالية وهي تمثل 40 في المئة من رؤوس الأموال المسجلة في البورصة. وتبلغ حصة البنك 3,81 في المئة من مجمل الرسطة السوقية للبورصة البالغة 2,7 مليار دولار في نهاية العام 97.

بنك الاسكان الاردني مضاعفة الأرباح ورأس المال



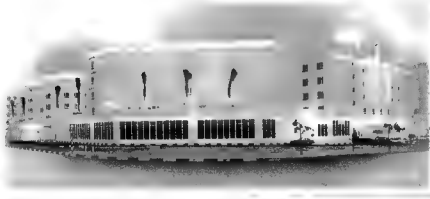
زهير خوري

سجّل بنك الإسكان الأردني قفزة نوعية في الأرباح الصافية بلغت نسبتها 92 في المئة لتصل الأرباح إلى 16,1 مليون دينار. وقد وافقت الجمعية العمومية على توزيع أرباح نقدية بنسبة 15 في المئة من رأس المال البالغ 50 مليون دينار.

وقرّرت الجمعية العمومية مضاعفة رأس المال إلى 100 مليون دينار، علماً أنه كان تمّ في أيار/مايو 1997 رفع رأس المال من 25 إلى 50 مليون دينار عن طريق الاكتتاب الخاص بالمساهمين الذين بينهم خليجيون.

وارتفعت موجودات البنك بنسبة 18,9 في المئة لتصل إلى 1350 مليون دينار، وبلغت القروض والتسهيلات الائتمانية (بعد خصم القروض المشكوك في تحصيلها) 658 مليون دينار.

البستان ريزيدنس قلب دبي الجديد



إن كانت دبي موطن السياحة والتجارة فإن "البستان ريزيدنس" هو الملتقى



عطله عائلية وراحة للجميع

٦٤ جناحاً فئة الفس نجوم،
راحة لجميع أفراد العائلة.

جنة المتسوقين

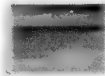
مركز تسوق ضخم في الطابق الأرضي... مركز البستان
أكثر من ١٠٠ متجرًا تنطق بالأناقة في انتظاركم
لتلبية جميع احتياجاتكم بأسعار منافسة.

صالة ألعاب داخلية للأطفال

أكبر صالة ألعاب داخلية في الشرق الأوسط
فانتسي كنتم بمركز البستان، ساعات من اللعز والمتعة
والهدايا القيمة للأطفال.



البستان ريزيدنس
AL BUSTAN RESIDENCE



كل هذا وأكثر تحت سقف واحد في
مركز البستان
عنran المتعة والإثارة
قلب دبي الجديد.

ص.ب ٢٠١٠٧ - دبي - الإمارات العربية المتحدة هاتف: ٠٠٩٦٣ (٠١٦١٤) فاكس: ٠٠٩٦٣ (٠١٦١٤) بريد إلكتروني: albustan@emirates.net.ae وسائمه: www.al-bustan.com

- ▲ ٢٩٦ جناح ستوديو مع مطبخ ▲ ١٦٦ جناح تلوين (غرفة نوم مع صالة ومطبخ) ▲ ٢٠٨ جناح السفراء (شرفتي نوم مع صالة ومطبخ)
- ▲ غرف كاملة التجهيز والخدمة ▲ خدمات توصيل إلى الغرف ▲ تلفزيون بالكابل ▲ نظيف وكى الملابس ▲ مركز اتصال بأربع فروع فائقة للتصميم وقاعات اجتماعات
- ▲ تتبع لغسوس شخصياً ▲ نادي رياضي للرجال وأخر للنساء ▲ ماسي شس ▲ مركز سنيق (أكثر من ١٠٠ متجر) ▲ أكثر من ١٠٠ مطعم منطقة ▲ صالة ألعاب داخلية للأطفال
- ▲ موقف يستوعب ١٢٠٠ سيارة ▲ متادق لمعقد الألعابلات ▲ حراسة على مدار الساعة ▲ ٥ دقائق من مطار دبي الدولي ▲ ٥ دقائق من حديقة شاطيء المزار



IBM

إيه إم آي

السعودية بدأت بتشغيل الإنترنت

سمحت المملكة العربية السعودية البدء بتشغيل شبكة إنترنت على أراضيها. وقد فتح الباب لإستقبال طلب الترخيص حتى 3 حزيران/يونيو الحالي، وهذه الخطوة من شأنها تحريك سوق الكمبيوتر في المنطقة وتعزيز الطلب

تسمح لسياسة الجديدة التي تتبعها إيه إم آي على صعيد المنتجات والتسويق بالقرول أن الشركة نزلت من برمجها المعاجي وانتقلت من مرحلة قرض للمنتجات إلى مرحلة التجارب مع الطلب في السوق. في هذا العدد تحقيق حول سياسة إيه إم آي الجديدة واستعراض لبعض منتجاتها.

التجارة الإلكترونية: القطار انطلق؟!

ما هو حجم التجارة الإلكترونية المستقبلي؟ كيف سيتم تقبل هذه السوق؟ ما هو أثرها على الأسواق التقليدية؟

بعض من تساؤلات كثيرة لا بد من طرحها في ظل النمو غير المسبوق الذي تعرفه التجارة الإلكترونية عبر شباهين شبكة إنترنت. فمن لا شيء، بلغ حجم هذه التجارة 2.6 مليار دولار أميركي للعام 1996 وتتوقع له شركة مايكروسي (IDC) للدراسات تجاوز الـ 220 مليار دولار للعام 2002 وقد أشارت IDC أن قيمة هذه التجارة بلغت مليارات دولار في أوروبا الغربية للعام 1997، ويتوقع لها أن تتجاوز الـ 30 مليار العام 2000 في تلك المناطق من العالم. ويساهم عدد ضخم من المستخدمين

بإنترنت - حوالي 80 مليون مشترك والذي سيتجاوز الـ 300 مليون العام 2000 - في تأمين الأرضية الخصبة لنمو التجارة الإلكترونية التي تعتمد التسويق المباشر والتي تتجاوز الحدود الجغرافية لتحل محل كل الدول، الفنية منها والفكرية، وكل الأشخاص في مقر مايرهم. وتعمل المنظمة العالمية للتجارة (WTO) بأن التجارة الإلكترونية من شأنها تحريك عجلة التجارة ورفع مداخل الدول والأفراد. وتدعو المنظمة إلى إبقاء على حرية التجارة عبر الإنترنت وعدم فرض القيود عليها. وقد دعا بيل كلينتون، رئيس الولايات المتحدة الأميركية، خلال الاجتماعات الأخيرة منظمة (WTO) إلى عدم فرض الضوابط على المنتجات التي ستسوق وتسلم عبر شبكة إنترنت. وتقوم الدول كافة بدراسات معمقة حول التجارة الإلكترونية لمعرفة تأثيراتها المستقبلية، وفي هذا الأخطار، تطالب الدول النامية المزيد من الوقت لإتخاذ القرار في شأن فرض الضوابط أو عدمه على بعض المنتجات المسوقة والمسلّمة إلكترونياً. يأتي حال، فإن للقطار قد انطلق والرائع الأكبر هو من يلحق به باكراً.

جوزف أبو نجم



SUN

صن

تؤكد صن قدرتها ونيتها على احتلال الموقع الأول في سوق الأجهزة الحادمة. وتتسلح ذلك بلائحة حديدية من المنتجات وبلعة جادا التي حققت الكثير من النجاح. وبالترافق مع ذلك تشن الشركة حرباً مفتوحة على مايكروسوفت لإدخال الأخيرة بشروط عقد الترخيص للغة جافا. مزيد من الأعضاء على هذه المواضيع في مقابلة خاصة مع نائب رئيس صن.

124

جيم مينشل



عرب سات ARABSAT

عرب سات عقدت جمعيتها العمومية الـ 21 في بيروت وأقرت عدداً من التوجهات الاستراتيجية، وفقرت توزيع الأرباح على المساهمين.

128

134 - 130

جديد الشركات

Companies in this issue

الشركات في هذا العدد

3Com
Accr
AL Jansy
Apple
Araha On line
ATME
Compaq
Electronen Industriale
Bewlett - Packard
IBM
Intel
Intergraph
KHC
Lexmark

أريكم
إيس
الجرسي
آبل
سبا أون لاين
الفيبيتي
كومباك
فكر وديا لدا إلكتروني
هيويت باكرد
إيه إم آي
آنتل
انتربرايز
شركة ميلنك القادسي
لنكسرك

MediaSat
Microsoft
Netcapex
Novell
RTI
Sasir
SBM
Seven Seas Computers
Semeni Naderi
Sai on Graphics
Saku la Saku
San
Tamer Eres
TNT Express WorldWide

ميدياسات
مايكروسوفت
نتكابيكس
نوفيل
إر تي
إيس آر سي
إس بي إم
البحر الأحمر للكمبيوتر
سيمي نادر
ساين جرافيكس
ساكي لا ساكي
سان
تامر عرس
تايمز أودون
تي إن تي

صراع مفتوح مع مايكروسوفت: صن مايكروسيستمز

الترخيص لـ «جافا» عبر تعديلات أساسية أدخلتها «مايكروسوفت» إلى أصول «جافا» تجعل منها أكثر توافقاً مع منصة ويندوز مقارنة بباقي المنصات.

وبعيداً عن المحاكم، تعلن «صن» عن نيّتها لاحتلال المركز الأول عالمياً للأجهزة الخادمة وذلك بتجاوز كل من «إب إم» (IBM) و«هيوليت باكارد» (Hewlett - Packard) وتعطي في هذا الإطار أهمية عالية للعائلة الجديدة من الأجهزة الخادمة التي أطلقتها مؤخراً.



جيم ميتشل

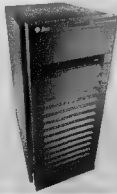
فرص نجاح «صن» في تحقيق أهدافها، واقع جافا، الصراع مع مايكروسوفت ومواضيع أخرى كانت موضوع لقاء خاص أجرته «الإقتصاد والأعمال» مع جيم ميتشل (Jim Mitchell) نائب رئيس «صن» للتكنولوجيا والتصميم - قسم برمجيات جافا:

مايكروسوفت عليكم، أو بالتعرض «لأخطأط فلح الملكية الفكرية، منكم كما عثرت في أحد خطاباتك؟
□ بالدرجة الأولى لم نثق أبداً بمايكروسوفت، أما بخصوص «الأخطأط» فقد كنا نعرف منذ البداية بإمكانية حصول ذلك ولكننا لم تكن ندرِك كيفية، خصوصاً وأنهم اختطفوا كل التقنيات التي إستقدموها من أطراف أخرى.

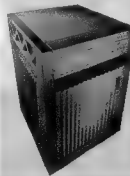
□ في الواقع حاولنا الجلوس إلى طاولة المفاوضات في البداية لكنهم أصروا على المضي بما يريدون عمله، مما اضطرنا إلى اللجوء إلى المحاكم، وحتى الآن كل شيء لصالحنا، فقد أصدرت المحكمة قراراً موقفاً لطلب من مايكروسوفت إزالة شعار جافا من متصفح إنترنت خاصيتها (IE-4.0).

■ ماذا ستكون نتائج ربح أو

■ ما هي قيمة الترخيص الذي منحتوه إلى مايكروسوفت؟
□ أعتقد أنه بقيمة 5 ملايين دولار سنوياً ولا يرتبط بعدد النسخات التي تستخدمها مايكروسوفت ضمن الأنظمة التي تسوقها.
■ هل كانت هذه القيمة التواضعة جديرة بالخطر الذي قد تشكّل



الجهاز الخادم «صن التريزير 6500» يستهدف التطبيقات الكبيرة والحساسة التي تستخدم قواعد بيانات كبيرة. يتسوق حتى 30 معالجاً، و 30 جيجابايت من الذاكرة وحتى 10 تي بي قدرة تخزين



الجهاز الخادم «صن التريزير 3500» يتسوق حتى 8 معالجات، و 8 جيجابايت من الذاكرة ومخصص لتطبيقات الأعمال

«الكمبيوتر هو الشبكة»، هذه العبارة هي الوسيلة والهدف، وهي القاسم المشترك والمحور لكافة نشاطات ومنتجات شركة «صن» مايكروسيستمز (Sun)، وليست المداخليل المرتفعة التي تحققها الشركة (8,5 مليارات دولار أميركي للعام 1997)، إلا ثمرة هذه القناة التي تجند «صن» لها أكثر من 25,500 موظف حول العالم.

ويعزز قوة «صن» تفردها بتوفير أداة برمجية فريدة خاصة بتطبيقات انترنت تتميز بتوافقها مع كافة منصات التشغيل وبسهولة إستخدامها، أنها لغة جافا. لغة فنجان القهوة، التي إستطاعت بعد مرور 32 شهراً على ولادتها أن تتحول من مجرد أداة لتصبح مقياساً أساسياً على انترنت، وجافا الآن موضوع خلاف وصل إلى المحاكم بين «صن» و«مايكروسوفت» (Microsoft)، بعد أن إتهمت «صن» الأخيرة بخرق إتفاق

■ هناك اليوم أكثر من 140 ترخيص جافا لمطوري البرامج، ما هي الشروط العامة والتكاليف والقوانين التي تحكم هذه التراخيص؟
□ تتفاوت شروط عقود التراخيص الممنوحة من شركة إلى أخرى، ويتم التفاوض حولها، كل على حدة، لكن القاسم المشترك بينها هو أنه على الجميع الإلتزام بكافة إختبارات التوافق التي نطلبها منهم، كما يجب عليهم الإلتزام بفترة معينة من الوقت لإجراء التعديلات على الإصدارات الجديدة التي نرؤدهم بها، وذلك لتفادي تعديدية الإصدارات في السوق العاليية. وإضافة إلى ذلك يجب على المطورين تزويدنا بالتعديلات التي يجرؤونها وذلك لكي نضيفها إلى الأصول لدينا، مما يمكن الجميع بالتالي من الحصول على هذه الإضافات التي تخص لبنوك تتعلق بحماية الملكية الفكرية، حيث نحرص على تعميم كافة الإضافات التي يدخلها الأقران إلى جافا.



آن تاونسيند - مدير «صن» الشرق الأوسط وهيو برايد مدير عام ميركاتور

ميركاتور إختارت «صن»

«ستار فاير» هو اللقب الذي يُطلق على الجهاز الخادم العالي الكفاءة «الفريرايو» 10,000، الذي إختارته ميركاتور (طيران الإمارات) لخدمة نظام الكمبيوتر لديها، ويوفر هذا الجهاز مرونة عالية في إدارة نظام المعلومات، ويمكن تقاسمه من قبل أكثر من قطاع في الشركة وتشغيل أكثر من تطبيق في آن واحد ودون أن تتأثر التطبيقات ببعضها البعض من جراء أعطال أحدها.

□ نعم نحن نوفر الأجهزة الخادمة الدائمة الجوزية عبر المنتج Ras For Net، والذي يوفر الاعتمادية والكفاءة والجوزية للتطبيقات التي تتطلب العمل على مدار الساعة. أما بالنسبة للربحية في السوق فسنحن نؤمن أن سوق الأجهزة الخادمة تستوعب هذه المنافسة ونحن متأكدون أننا سنتمكن من تحقيق هدفنا بواسطة لائحة منتجاتنا العريضة والجديدة وبخاصة منها عائلة سولاريس.

وفي ما يخص المنافسة مع كومباك - ديجيتال لاعتقد بأن لدينا مشكلة هنا، إذ أن كومباك تعتمد «ويندوز أن تي» وديجيتال تعتمد «ان تي» ويونيكس، علماً أن ديجيتال لم تستثمر الكثير في يونيكس في السنوات الأخيرة، وبالتالي فإن وضع ديجيتال ضعيف من ناحية نظام التشغيل، يونيكس، أما من ناحية ديجيتال - أن تي فلطالما كانت في السوق ولم تشكل لنا عائقاً.

وبما أن ويندوز أن تي لا يوفر التدرج (Scalability)، فإن حطناً سيكون أكبر بتوفيرنا أجهزة وبرمجيات يمكننا أن نتدرج المنافسة الحقيقية هي مع «إ ب إم» و«هيويت - باكارد»، حيث يقدم «صن» في السوق لأجهزة الخادمة الكبيرة للتطبيقات الحساسة (Mission Critical).

■ ما هي الهوية التي يمكن أن تعطيلها «صن»؟ هل هي منتج تطبيقات؟ أم هي منتج أجهزة خادمة أم منتج لكافة الأدوات التشغيلية؟

□ لا تسمح سياسة «صن» أن نفصل بين القطاعات، «صن» تقدم كل ما ذكرت بكل بساطة والتقدير السنوي للشركة لا يفضل الموارد، بل يعتبر الشركة كوحدة موحدة. ■

البينة لا تعود بالكثير من الأرباح. لكن لنقول أننا سنحصل على 10 سنت أميركي من كل جهاز يستعمل جافا، فستيشكل ذلك ربحاً جيداً لمبيعات تبلغ سنوياً مليار جهاز مختلف في العالم.

وبالحديث عن تأثير جافا على أعمالنا فيمكننا أن نرد 50 في المئة من قيمة أسهمنا إلى جافا، كما لها تأثير عالي الإيجابية على نسبة مبيعات الأجهزة لدينا. في مجمل الأحوال نتائج جافا يمكن وصفها بالجيدة حتى الآن، علماً أن عمر هذه التقنية لا يتجاوز الثلاث سنوات.

■ تهدف «صن» أن تصبح الزود الأول عالمياً بعد سنة من الآن للأجهزة الخادمة. فكيف ستمتكون من إنجاز ذلك في ضوء المنافسة الحادة القائمة بخاصة من «إ ب إم» و«هيويت - باكارد» و«كومباك» - ديجيتال؟ وهل لديكم أجهزة دائمة الجوزية؟

خسارة هذه الدعوى على «صن»؟ □ اعتقد أنه في كل الأحوال، خسرتنا

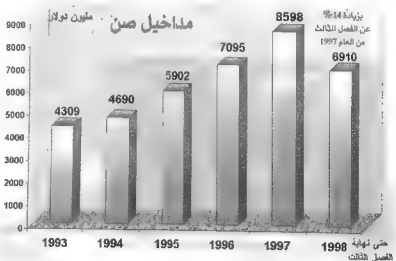
أنتاب المحامين والدعوى ربع السنوية من مايكروسوفت، لكن دعني أوضح أمراً هنا، أنه كان لا بد من اللجوء إلى المحكمة لأن مايكروسوفت خرفت إتخاذنا بوضوح، وأثبت ذلك فشل مصفح انتسرنيت 4.0 اكسبلورر في إجتياز اختبارات عدة توافقية بسبب إدخالهم تعديلات أساسية إلى أصول جافا. والخاسر سيقتض بعضاً من ماء الوجه، إضافة إلى بعض العقوبات ضده، وفي حال خسرت «صن» الدعوى فإننا سنعمد إلى توفير التقنيات الأفضل للماكينة جافا ومناقشة مايكروسوفت على هذا الأساس الشرعي للمناقشة، وسنبتل أن ما ننتجه سيعمل أفضل من منتجاتهم حتى مع برنامج اكسبلورر خاصتهم.

أرد الإشارة هنا إلى الضغوطات التي تتعرض لها مايكروسوفت في موضوع الإحتكار عبر نظام ويندوز.

■ وفي حال ربحتم الدعوى، ما هي الترضيات التي ستطلبها «صن»؟ □ لا أستطيع الكلام في هذا الموضوع، لكنني أضمن أن لا نعتمد على قرار المحكمة في الحل، بل أفضل أن نغير مايكروسوفت وجهة نظرها، كالعامة عندما تشرع بالسفارة، ونعود إلى طاولة المفاوضات.

■ إلى أي مدى تساهم جافا في زيادة مداخل «صن»، ومستقبلاً في زيادة الأرباح؟

□ ترد جافا للشركة الكثير من الأموال، لكن هل ستمكثنا من جني الأرباح، فهذا موضوع آخر خصوصاً أن البرمجيات





«اب م» العملاق الأزرق النزول من البرج العاجي

23 مليار دولار هي قيمة الإستثمارات في الأعمال الإلكترونية
في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط العام 1997

الشركة، فيما هي تعلن عن ثلاثة منتجات تلو الأخرى بأسعار منخفضة تتنافس مع أسعار منتجات الشركات الأخرى في الميدان. وقد أعلنت «اب م» على سبيل المثال، تخفيضات في الأسعار بلغت 25 في المئة على عائلة الكمبيوتر الشخصي «سي دي تي» (CDT)، فالיום يمكن شراء الجهاز IBM PC 300 (دون GL) بسعر 1199 دولاراً أميركياً (دون احتساب الضرائب والجمارك) والذي يتضمن معالج إنتل بنتيوم ٤٥ بسعة 233 ميجابايت إس دي رام، إضافة إلى سواقة أقراص صلبة سعة 2.5 جيجابايت. وفي هذا الإطار تشير «اب م» إلى أن تميزيز أداء قنوات التوزيع والتخفيف من تكديس المخزون سحما بسرعة تغيير الأسعار وإفادة العملاء من انخفاض التكلفة. وقد أطلقت «اب م» أيضاً عائلة الكمبيوتر الشخصي PC 300 PL، التي توفر للعملاء سرعات 350، 333، 300 و400 ميفاهرتز، كما أطلقت أيضاً طراز بنتيوم 2 من إنتل. وأعلنت الشركة أن أسعار هذه الأجهزة ستبدأ اعتباراً من 1499 دولاراً (من دون شاشة) وستوفر للعملاء قدرات أساسية لإدارة الأجهزة والإفادة من التقنيات الجديدة بأقل الأسعار.



الكمبيوتر المنزلي الشخصي «اب م» بي إل ١٥٠

ولتصويب المسار وسد الثغرات، عمدت «اب م» إلى شراء سلسلة من الشركات لكي تكمل لائحة تقديماتها، فضمّت إليها على سبيل المثال شركة «لوتوس» (Lotus) وشركة «تيفولسي» (Tivoli)، كما زادت من إستثماراتها في حقول الأبحاث والتطوير (R&D) حتى تجاوزت ميزانيتها السنوية فيه الـ 5.5 مليارات دولار أميركي العام 1997. ولم تتوان «اب م» عن التعاون مع الشركات الأخرى أمثال مايكروسوفت (Microsoft) وإنتل (Intel).

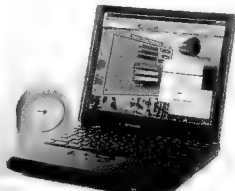
منتجات وأسواق جديدة

قطعت «اب م» وعملاؤها ثمرة هذه الخطوات اللازمة، فإنتعش العملاق الأزرق ثانية وحمل لائحة عريضة من المنتجات أضافتها الشركة إلى لائحتها القديمة. فأصبحت «اب م» الآن على رأس الشركات التي تصنع التطبيقات والبرمجيات، وطوّرت أسواقاً أخرى تقليدية وجديدة مثل صناعة مكونات أجهزة الكمبيوتر، الرفاق، العالجات، الطابعات، وتجهيزات تطبيقات الأعمال الإلكترونية (e-business). وتبنت سياسة «اب م» لمنتجات الكمبيوتر الشخصي التحول الجذري الذي أرادت

جهدت «اب م» (IBM) خلال السنوات الأخيرة في إعادة تنظيم هيكليتها الداخلية ليس فقط من الناحية الإدارية، بل تعقّلت مجهرياً بكافة التفاصيل ابتداءً من جغرافية توزيع المنتجات، ودقّت في لائحة منتجاتها وطوّرت تسويقها وتسعيرها. وقد فرض هذه الخطوات الخطل اللوجستي الذي أصاب العملاق الأزرق وجعله يتعثر في بعض الأوقات، خصوصاً في أسواق الكمبيوتر الشخصي والأجهزة الخادمة الصغيرة. فواجهت «اب م» مشكلة تفاوت الأسعار والتقنيات أحياناً في سلسلة مصانعها التي زاد عددها وانتشرت في كل ناحية.

إعادة الهيكلة

هذا الواقع حداً بـ «اب م» إلى تسريع أعداد كبيرة. آنذاك، من موظفيها وإعادة النظر في توزيع مصانعها ومهام تلك المصانع، الأمر الذي قلص التكلفة في الشركة وسع لها في النزول من برجها العاجي لتدخل مرحلة «التجاوب مع متطلبات السوق» عوضاً عن «فرض المنتجات على السوق» خصوصاً في ضوء المنافسة الضارية.



جهاز حثك هار 400 النقال من «اب م»

الشرق الأوسط وأفريقيا استثمرت أكثر من 23 مليار دولار أمريكي العام 1997 في قطاع الأعمال الإلكترونية من السوق التي يبلغ حجمها 205 مليارات دولار أمريكي، لكافة المصاريف والاستثمارات المتعلقة بتقنية المعلومات. وفي إطار التحضر للنمو المتوقع لهذه السوق (10 في المئة سنوياً) عكست دأب م بالتعاون مع كل من «ماستر كار» و«فيزا» لتأمين الأمن للمعاملات الإلكترونية عبر الشبكة، فجري العمل على تقنية «ست» (SET) التي، بظهورها على موقع إحدى الشركات على إنترنت، تشير إلى التزام هذه الشركة بهذا القياس وإلى أن العملية ستتم بإعتماد تقنيات وبروتوكولات تشفير معطوبة تمنع القراصنة من إعتراض سير عملية الدفع الإلكتروني. وبالفعل فقد أعلنت دأب م عن بدء إختبار بروتوكول (Commerce) (POINT) التي تضم سلسلة برامج متخصصة لأنواع عدة من العمليات الإلكترونية.

ولدمع «e-business» حرصت دأب م على توفير تطبيقات ووثائق خاصة على معظم أجهزة التي تشتت عنها مؤخرًا، لتجعلها جاهزة للوائح الجديد وتسهيل التعامل معه، فحققت عائلة تنفيذي (5500 و3000) وأجهزة الكمبيوتر الشخصي الجديدة (GL وPL و ذلك باد) بالحلول اللازمة للتعامل مع التجارة الإلكترونية.

التقنيات الأخرى

وبالمعونة من الشركات إلى جومر الصناعة، أحدث إبتكار دأب م للمعالج النحاسي (copper) مزة في عالم الكمبيوتر إذ أعلنت دأب م عن تطويرها لمعالج سرعته 1000 ميغاهرتز اعتمدت في الحواس عوضاً عن الأليوم وسيتدا في تسويق بعد عامين، وهو يوفق كافة معالجات إنتل بسرعة بأكثر من مرتين. وإضافة إلى المعالجات، حققت دأب م نجاحاً في صناعة سوافات الأقراص الصلبة المستخدمة داخل الكمبيوتر المحمول، كما أطلقت عدداً واسعاً من الشاشات المسطحة (CRT Monitor) العالية الوضوح.

ما ورد هو بعض من لائحة طويلة من النجاسات التي تسوقها دأب م والتي تعد الشركة بزيادتها مستقبلاً. فهل أبعدت دأب م نهائياً عن عاجية التعامل مع هذه الصناعة؟ ■



الجهاز الخادم «تقنياتي» 2000، الذي يأتي ممعداً بمعالج طراز بنتيوم 2، بسرعات 266 و 266 ميغاهرتز، وهو يشتمل حزمة ماوس ودمون سلاتر باد مة مجاناً

دأب م في الطروحات، فاطلقت منذ العام 1997 مفهوم الأعمال الإلكترونية (e-business) على أنها أساس ستراتيجيتها العالية للموخذ، وذلك لئلازماً منها بتقنيات الحوسبة الشبكية. ولا يقتصر إهتمام دأب م في هذا المجال على مبيعات التجزئة لتحتية والمنصات الآمنة للعمليات الصناعية التي تصل الشركات بالزبائن والموظفين عبر شبكات إنترنت وإنترانت وإكسترنات. ويأتي إهتمام دأب م بهذه السوق لما تمكّله من فرص نمو، حيث تقول أن أسواق أوروبا،

التوصيل التي مع الشبكات إضافة إلى تقنية وأسآي دي» (Asset ID) الجديدة، وهي عبارة عن تجهيز إضافي في الجهاز مرفق ببرنامج خاص له يسمح بإعطائه للمعلومات عن بعد (بإستخدام موجات راديوية) لمدير الشبكات، مما يمكن الأخير من جميع المعلومات حول الأجهزة المتصلة بالشبكة بسهولة تام. ويمكن لهذه المعلومات أن تتضمن نوع الجهاز وسرعته وغيرها إضافة إلى معلومات عن الذي يستخدمه.

كمبيوتر نقل متجدد

كما طال تخفيض الأسعار وزيادة

الميزات عائلة الكمبيوتر النقال، ذلك باد. هذه الأجهزة التي استطاعت بحسب مسؤولي دأب م الفوز من اللامشيء كحصص في السوق إلى المركز الثاني عالمياً. وبعد دراسة للأسواق أجرتها دأب م خرجت إلى العملاء بسلسلة الكمبيوتر المحمول، ذلك باد 600 (IBM ThinkPad 600) الذي يشتمل بخفة وزنه ورقته (Thin and light)، حيث يبدأ وزنه إعتباراً من 2,23 كلغ. ويؤتي توازناً بين الوزن والسعر والآداء الحجم. وهذا الكمبيوتر مجهز بشاشة مسطحة الألوان وبقدرة تخزين واسعة على القرص الصلب تبدأ من 3,2 جيجابايت، ويمكن شراؤه بسرعات 266 أو 233 ميغاهرتز ببنديوم II أو بسرعة 233 مومد وسوافة أقراص ممجدة إختيارية.

الأعمال الإلكترونية

وإلى جانب التجدد في المنتجات جددت

تيفولي: بطلاقة هوية

تيفولي (Tivoli) هي شركة تابعة لدأب م، إشترتها الأخيرة العام 1996 لقاء مبلغ 743 مليون دولار أمريكي (47,50 دولاراً للشخص الواحد). تيفولي التي توظف اليوم أكثر من 2000 شخص، كان قد أسسها مبرحمان سابان في آب م العام 1989، حيث أنشها العام 1992 منتجها الراشد (TME: Tivoli Management Environment) الخاص بإدارة لشاملة لبيئات الأنظمة الموزعة ابتداءً من الكمبيوترات المكتبية وحتى الأجهزة المركزية الكبرى (الأيونية).

وتخدم تيفولي دول الشرق الأوسط والارة الأوروبية، إنطلاقاً من مقرها في إيطاليا وهو واحد من أهم مراكز التطوير التابعة لدأب م. وباعتبار أن زبائن تيفولي هم من أكبر الشركات، فإن منطقة الشرق الأوسط لا تمكّن سوقاً كبيرة جداً حيث لا يوجد أكثر من 20 مؤسسة مؤهلة لتكون من عداد زبائنها. مع ذلك، فإن تيفولي مهتمة بهذه السوق ويقول ديفيد بارلت، مدير مختبر تيفولي في روما أن شركته تولي أسواق المنطقة إهتماماً خاصاً وهي مهتمة بأن تشرع للعملاء أهمية إستخدامهم لنظامها TME 10 لتأمين أعمالهم وتحسين إدارة للقرارات المعلوماتية لديهم.



دايفيد بارلت



جلسة الافتتاح الرئيس الحريري مؤسسا من المهين: سعد بن عبد العزيز البنته، الوزير سامي فوهه، محمد بن سعد الشهري

«عرب سات»:

توزيع أرباح بواقع 20 في المئة

والمدبر العام سعد بن عبد العزيز البنته. الرئيس رفيق الحريري بوصفه وزير البريد والاتصالات السلكية واللاسلكية اللبناني افتتح الدورة الـ 21 فقال، «إن أمام «عرب سات» تمديدات كبرى تشمل بتوزيع الخدمات وتعددتها واعتماد سياسات تسويقية متطورة، لعرض خدماتها وتنمية الطلب عليها، لهذا من الضروري اتخاذ القرارات الحكيمة وإخضاع القطاع الخاص للمساهمة في رأس المال والإدارة ليضطلع بدور حاسم في تطوير هذه المؤسسة كي تستطيع مجاراة التنافس مع المؤسسات الدولية العملاقة». وأشار الحريري إلى أن لبنان يعتمد على «عرب سات»، ومساهمة فيها تأتي في مرتبة متقدمة بين الدول العربية.

وأبرزت مناقشته خلال الاجتماع: «إعادة هيكلة المؤسسة بما يتماشى مع التطورات العالمية في عالم الاتصالات،

استضافت بيروت على مدى عشرة أيام (17-27 أيار/مايو 1998) اجتماعات مجلس الإدارة والجمعية العمومية للمؤسسة العربية للاتصالات الفضائية «عرب سات».

وشهد اجتماع بيروت مشاركة قياسية في تاريخ «عرب سات»، حيث حضره أكثر من 100 مشارك يتقدمهم 12 وزيراً للاتصالات وهم السادة:

أحمد محمد الأنسي (اليمن)، سامي قموه (الأردن)، محمد الصالح يويو (الجزائر)، الهادي بشري حسن (السودان)، عماد عبد الحميد عبد الهادي الفالوجي (فلسطين)، أحمد بن ناصر آل ثاني (قطر)، ماهر حميد الطائير (الإمارات)، أحمد سويدان البلوش (سلطنة عمان)، محمد رضوان مروتيني (سوريا)، العربي عجول (المغرب)، إضافة إلى رئيس مجلس إدارة «عرب سات» محمد بن سعد الشهري



جانب من الاجتماع

خصوصاً وأنها بدأت تسجل أرباحاً.
- اختيار أعضاء مجلس الإدارة.
- مناقشة موضوع إطلاق قمر صناعي جديد من الجيل الثالث.
- عولة سوق الاتصالات وإتباع قواعد المؤسسات الخاصة لاستيعاب التنافس الشديد في هذه السوق.
- وبنتيجة الدورات، اتخذت الجمعية العمومية القرارات التالية:

1- الموافقة على توجيه مجلس الإدارة بالتعاون مع بيت خبرة عالمي متخصص للقيام بدراسة التوجهات المستقبلية في مجال الاتصالات الفضائية ومجال الخدمات المتاحة لـ «عرب سات» على المدى القريب والبعيد، بما في ذلك إمكان إشترك القطاع الخاص والشركات العالية وإعادة هيكلتها تبعاً لذلك، وتكليف مجلس الإدارة البحث عن شريك استراتيجي في رأس المال على أن تعرض الدراسة ونتائج البحث عن الشريك الاستراتيجي، على الجمعية العمومية في دورتها المقبلة أو في دورة استثنائية.

2- منح الدول العربية على توقيع اتفاقيات تزويد الخدمة مع شركة الشريا للاتصالات الفضائية، باعتباره مشروعاً عربياً ينبغي دعمه.

3- مطالبة الدول العربية التي لم تنقل خدماتها بعد إلى «عرب سات»، بتحويل خدماتها من الشبكات الأجنبية.

4- الموافقة على توزيع نسبة 20 في المئة من أرباح العام 1997 البالغة 10,9 ملايين دولار على المساهمين في رأس المال، وتوجيه المبلغ للمتبقي للاحتياجات.

5- إنشاء احتياطي في المؤسسة للديون المشكوك فيها اعتباراً من العام 1999.

6- الإحاطة علماً بالإجراءات التي اتخذها مجلس الإدارة لمراقبة تصنيع قمر «عرب سات» 3-أه ومعارضة خيار تسليمه في الدار خلال النصف الأول من 1999.

7- الإحاطة علماً بالإجراءات التي اتخذها مجلس الإدارة بالتأخير في توفير قمر احتياطي حتى تنجح إطلاق القمر «عرب سات» 3-أه.

8- اختيار الأردن ومصر للدورة المقبلة لمجلس الإدارة على أساس حجم الاستخدام.

9- اختيار كل من تونس ولبنان للدورة المقبلة لمجلس الإدارة.

10- عقد الدورة المقبلة للجمعية العمومية في السودان. ■



MAROUSH

LEBANESE RESTAURANTS (LONDON)

The Pioneers in Lebanese Food

MAROUSH I

Live Music with International singers nightly 8pm



Open for Lunch & Dinner 12 midday to 2.00am

Open bar and kitchen restaurant make your choice direct from our chefs and enjoy watching the preparation of our specialities. Fast and efficient service for business lunches

Parties catered for

MAROUSH III

Take-away service available



MAROUSH I

21 Edgware Road, London W2 Tel: 0171-723 0773/262 1090

MAROUSH II

38 Beauchamp Place, Knightsbridge SW3 Tel: 0171-581 5434 Open till 5am

MAROUSH III

62 Seymour Street, London W1 Tel: 0171-724 5024

RANOUSH

43 Edgware Road, London W2 Tel: 0171-723 5929

Hewlett - Packard

هيويت باكرد

مزيد من المنتجات النفوذة للتخزين

كشفت هيويت - باكرد النقاب عن منتج مميز لتخزين المعلومات يعمل بتقنية المغنطة والضوء 5,2 GB، وهو «HP Sure Store Jukebox». هذه العاطلة الجديدة من المنتجات توفر سرعات وصول عالية السرعة إلى البيانات الكبيرة المخزنة مع قابلية التوافق مع الأنظمة القديمة. والنتج الجديد، 8X - 5,2 Gb، هو الجيل الثامن بعد الجيل الأول من هذا الطراز والذي كان «640 Mb - 1X».

Microsoft

مايكروسوفت

جائزة حماية الملكية الفكرية لدي



السيد محمد بن راشد يستلم الجائزة

تسلم الشيخ محمود بن راشد آل مكتوم ولي عهد دبي وزير دفاع دولة الإمارات العربية المتحدة، نياحة عن حكومة دبي أول جائزة سنوية في الشرق الأوسط لحماية حقوق الملكية الفكرية. وقام بتسليم الجائزة ستهيف بالمر نائب الرئيس التنفيذي في مايكروسوفت، وذلك تعبيراً عن تقدير الشركة للجهود المميزة التي تبذل لتفعيل وتعزيز حماية حقوق الملكية الفكرية في المنطقة بحسب بالمر.

الراجحي يعتمد بيئة ويندوز

أعلنت شركة الراجحي المصرفية للاستثمار في المملكة العربية السعودية عن الانتقال إلى نظام «ويندوز إن تي» لتشغيل الشبكات في مجمل فروعها كجزء من استراتيجية تطوير وتعزيز خدمات العملاء في مختلف أعمال المصرف.

Lexmark

لكسمارك

زيادة جيدة في الأرباح

حققت مداخيل لكسمارك زيادة قدرها 15 في المئة للربح الأول من العام الحالي مقارنة بالفترة نفسها من العام 1997، حيث ارتفعت

جديد الشركات



Compaq

كومباك

قدرات قياسية على أجهزتها في المنطقة



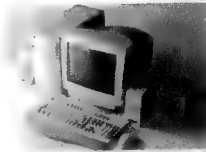
د. وليد مينة

«ديسك برو أي بي» (Deskpro EP) هو اسم العائلة الجديدة من الكمبيوتر الشخصي والتي أعلنت كومباك الشرق الأوسط والبحر الأبيض المتوسط وأفريقيا (MEMA) عن توفرها في هذه الأسواق. وتوفر السلسلة الجديدة للمستخدم سرعات معالجة قياسية بإعتمادها شرائح «440 BX/PIIX - 4E» ومعالجات بنتيوم II بسرعات 350 أو 400 ميفاهرتز. وتأتي الأجهزة هذه بمظهر جديد على هيئة برج (Towerable) عملي، ويؤكد د. وليد مينة مدير كومباك الشرق الأوسط والبحر الأبيض المتوسط وأفريقيا، أن هذه العائلة الجديدة توفر للمستخدم أفضل الأداء بأفضل الأسعار.

Acer

إيسر

جهاز إنترا بأقل من ألف دولار



«جهاز إيسر إنترا 3000»

طرحت إيسر الشرق الأوسط جهاز كمبيوتر شخصي عالي الأداء ومتعدد الوسائط في المنطقة «إيسر إنترا 3000» والذي سيكون في متناول المستهلك بأقل من ألف دولار أميركي.

وتم تجهيز المنتج الجديد بمعالج طراز بنتيوم بسرعة 200 ميفاهرتز، و16 ميجابايت ذاكرة عشوائية، إضافة إلى قوس صلب بقياس 1,2 جيجابايت وشاشة عرض قياس 14 إنشاً وسواقة أقراص مضغوطة بسرعة X24 وجهاز فاكس مدمج. وكانت إيسر قد أعلنت وانت في الشرق الأوسط عن توفيرها أجهزة كمبيوتر شخصية في المنطقة محفلة بمعالج بنتيوم سيليرون من انتل الجديد والذي يعمل بسرعة 266 ميفاهرتز.

معاهدة عربية لحماية حقوق الملكية الفكرية



أحمد محمد الشارح

أطلقت صخر على لسان فهد محمد الشارح، مدير تسويق الإنترنت في الشركة، دعوة إلى وضع معاهدة عربية لحماية حقوق الملكية الفكرية وإنشاء منظمة عربية بنفس الاسم تكون مهمتها السهر على تنفيذ أحكام الاتفاقية سواء عبر قيام الدول العربية بإصدار التشريعات الوطنية في هذا الموضوع أو من خلال توفير جهاز للنماية والتحقيق في التجاوزات وحالات التعتدي عند وقوعها. وقد جاء ذلك في كلمة ألقاها الشارح في بيروت خلال المؤتمر لحماية حقوق الملكية الفكرية الذي تنظمه سنوياً مجلة «الإقتصاد والأعمال» والذي تشارك فيه معظم الجهات الدولية المعنية بالموضوع.

3Com

ثري كوم

نتائج الفصل الثالث

حققت مبيعات ثري كوم خلال الفصل الثالث من السنة المالية 1998 ارتفاعاً قدره 4 في المئة مقارنةً بالفصل السابق، فبلغ حجم المبيعات خلال الفصل الثالث 1,25 مليار دولار أميركي، فبلغ حجم الدخل الصافي 14,9 مليون دولار للفترة نفسها. وعلق بيوس هيليوات المدير الإقليمي لثري كوم في الشرق الأوسط ومنطقة البحر الأبيض المتوسط، بأن عملية التحول إلى نموذج جديد لمخزون بضائع اللقوات التي اعتمدت أواخر الفصل المالي الثاني، ستساعد على تعزيز القدرات للتنبؤ بحجم المبيعات وتعزيز ثباتها. وكانت ثري كوم قد أعلنت عن عاتقة جديدة من البطاقات البيئية للشبكات تركزت على المقاييس العالمية وذات أداء عالٍ ومخصصة لسلطات «غابات الإنترنت» و«فاست الإنترنت» و«توكن رينغ».



من اليسار: كيندي بري، مدير تسويق، بيوس هيليوات، كولين سمرز مدير عام منتجات النوع الشرق الأوسط

مداخيل الشركة من 583 إلى 672 مليون دولار. وتقول لكسمارك بأن نسبة الزيادة كانت لتتجاوز الـ 20 في المئة لولا تغير أسعار صرف العملات العالي.

وطابعات جديدة



أحد اقراء عاتقة أوبترا الطابعة «Optra S 3450»

كما أضافت لكسمارك أعضاء جدد إلى عاتقة «أوبترا إس» لطابعات الليزر. وتحمل هذه المنتجات الجديدة قدرات أعلى للمستخدمين كالتباعة بسرعات 12، 18 و 24 و صفحة في الدقيقة الواحدة مع إمكانية اختيار الخصائص المناسبة على الطابعة لشراؤها، وذلك بهدف تصويب الإنفاق لدى المستخدم. وتحمل الطابعات الجديدة المعالج 64 bit و 4300-VR MIPS، بتقنية ريسك العالية الأداء.

Intel

إنتل

زيون 2 أيضاً للعاتقة



معالج «بنتيوم 2» الذي يعمل بسرعة 400 ميغاهرتز

سجلت إنتل إسماً تجارياً جديداً سيطلق على المجموعة الجديدة من المعالجات التي سيتم تصميمها خصيصاً لتلبية احتياجات الطبقة الوسطى من تطبيقات محطات العمل والأنظمة الغامضة والطبقة الأعلى

منها أيضاً. هذا الاسم هو «بنتيوم زيون 2» (Pentium II Xeon). وعلق جيلبير لاکروا، مدير عام إنتل الشرق الأوسط بأن «زيون 2» هو خطوة جديدة في سباق تطوير ستراتيجية إنتل لدعم علامتها التجارية «Intel Inside» الشهيرة. وكانت إنتل أعلنت في وقت سابق عن إطلاق الجيل الجديد من معالجات «بنتيوم 2» التي تعمل بسرعات 350 و 400 ميغاهرتز والتي تُصنّع وفقاً لتقنية 0,25 مايكرون من إنتل والتي توفر سرعات معالجة أكبر خصوصاً للبرمائية منها الثلاثية الأبعاد

Oracle

أوراكل

«أوراكل سيرفو» يتصدّر تطبيقات «إن تي»

تفوّقت أوراكل على «إ ب إم» في السوق العالمية لقواعد البيانات للعام 1997، وذلك بحسب مخراسات شركة «داتا كوميست» حيث حصلت أوراكل على حصة 41,5 في المئة من هذه السوق على منصة «ويندوز إن تي» بينما حازت مايكروسوفت على حصة 38,8 في المئة. وهكذا تكون أوراكل قد استطاعت للسنة الثانية على التوالي احتلال مركز الصدارة في هذه السوق.

عبر موقع «إن تي» على الويب مع تواريخ التسليم والوجهة وبعدما ترسل الشركة مخطتها إلى موقع العميل مباشرة.

Novell

نوفيل

مدير عام جديد للمنطقة

عُيِّنَتْ نوفييل جافين سفيرثوز مديراً عاماً لـ «إنجليم» لنوفيل في الشرق الأوسط. وقد كان جافين المسؤول عن تحقيق الطفرة العالية النجاح للشركة في مجال التراخيص في جنوب أفريقيا حيث ازدادت أعمال نوفيل بنسبة 70 في المئة في مدة عامين فقط. وقد أعلن جافين عن تطلعه لمواجهة التحديات في المنطقة.

AL Jrais

الجريسي

إقامة الحفل السنوي



الجريسي يتوسط فؤاد حمدان (اليمن) وإبراهيم الغنام

رعى عبد الرحمن الجريسي رئيس مجموعة الجريسي الحفل السنوي التكريبي الذي أقامته مؤسسة الجريسي لخدمات الكمبيوتر والاتصالات في المنطقة الوسطى، حضره مندوبو المؤسسة بتقديم فؤاد حمدان المدير العام التنفيذي وفهد الجريسي مساعد المدير العام التنفيذي وظاهر العلوي مدير عام المنطقة الوسطى. وبعد كلمات بالإنابة من الجريسي وحمدان تم تكريم المتفوقين وتوزيع الجوائز عليهم.

من جهة أخرى وحرصاً منها على مواكبة تطور التقنيات وتقديم كل ما هو مفيد، أقامت مؤسسة الجريسي محاضرة حول آفاق الانترنت ومجالاتها الجديدة في الرياض وجدة والظهران وذلك بالتعاون مع شركة نتسكيب (Netscape) الأميركية وقد حضر في الندوة توم ليتشنر كبير مديري منتجات نتسكيب لـ «إنترنت».

AIME

الفيصلية

طرح برنامج جديد

أعلنت مؤسسة الفيصلية للوسائل المتكاملة (AIME) عن طرحها لبرنامج جديد في أسواق الكمبيوتر السعودية يدعى «Winsuite»، خاص للتحكم بدخول الأجهزة المكتبية والذي يمكن

Intergraph

إنترغراف

منتجات وأسعار جديدة

أعلنت شركة إنترغراف عن منتجات جديدة عالية الأداء وبأسعار منخفضة عن سابقتها بهدف توفير تقنياتها لمجموعة أوسع من المستخدمين.

وتأتي محطات العمل «TDZ 2000 GTI Visual» لتكون الأجهزة التالية، بحسب إنترغراف، للتطبيقات الثلاثية الأبعاد كما يوفر الجهاز أداة يضاهي أداء الأجهزة التي تشبهه في الأسواق بنسبة تصل أحياناً إلى 60 في المئة، دائماً بحسب إنترغراف.

وقد طالت تخفيضات الأسعار أيضاً الأجهزة، «TDZ 2000 GLI» و«Vizual» و«Extreme Z» و«studio» حيث سيُسوّق الجهاز الأخير ابتداءً من سعر 2999 دولاراً أميركياً.

Silicon Graphics

سيليكون غرافيكس

توسيع أعمالها في المنطقة



ناصر صناعة

تعتمد سيليكون غرافيكس توسيع أعمالها في منطقة الشرق الأوسط عبر افتتاح مكتب لها في دبي نهاية العام 1998. ويختر جان فيليب ديهيرينديل المدير العام الإقليمي في المنطقة هذه الخطوة، إلى النمو السريع الذي طرأ على قطاع الكمبيوتر في الشرق الأوسط وعدد المشروعات الكبيرة التي تعتمدهم سيليكون غرافيكس تنفيذها في أبو ظبي ودبي، إضافة إلى حرص الشركة الدائم على

تأكيد التزامها في المنطقة وبجودة خدماتها الموقرة للمستخدمين. من جهة أخرى، لفتت سيليكون غرافيكس أنظار زوار معرض «عالم السحر» (Magic World) الذي أقام مؤخراً في دبي حيث عرضت الشركة أجهزة السوبر كمبيوتر المربعة «أونيكس 2» التي توفر التطبيقات النحسة للواقع التخييلي (Virtual Reality) والتي تعتمدها دبي في أفلامها بحسب ناصر صناعة مدير تطوير الأعمال في سيليكون غرافيكس الشرق الأوسط.

TNT Express Worldwide

تي إن تي

تحضير الشحنات عبر الانترنت

دشنت «تي إن تي إكسپرس وورلد وايد» خدمة متطورة وسهلة الاستخدام تتيح للعملاء تعبئة وإرسال طلبات تسليم شحناتهم عبر شبكة انترنت، تمهيداً لنقلها إلى وجهتها النهائية بهدف تقليص الأعمال والإجراءات الورقية.

وتأتي تدشين هذه الخدمة في مختلف أسواق المنطقة بعد نجاح التطبيق التجريبي في ثلاث دول من بينها دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث أصبح بالإمكان العميل إدخال البيانات الأساسية

علامة الجودة



FS38498

أرامكس تفخر بالإعلان عن حصولها على شهادة الايزو ٩٠٠٢ ، ولذلك فإن ارامكس الآن لا تقدم لكم الجودة الاستثنائية والخدمات المختصة فحسب، بل وتدعمها بضمان الشركة لأداء دولي متميز. جميع مكاتبنا في لندن، الأردن، الإمارات، البحرين، الكويت، لبنان، مصر و قطر تفخر بحصولها على شهادة الايزو ٩٠٠٢



خاتمة الشركة الدولي للجودة

من هنا وهناك

• ابل تحقق الزيد من الأرباح

أعلنت ابل عن مزيد من الأرباح حملها الفصل الثاني من العام المالي 1998 وبلغت 55 مليون دولار أميركي مقارنة بـ 708 مليون دولار من الخسائر للفترة ذاتها من العام السابق وتأتي هذه الأرباح بعد سنوات عدة متعيرة للشركة.

• الأمير الوليد بن طلال يستثمر في أرييبا أون لاين

أعلنت شركة الملكة القابضة الملوكة من الأمير الوليد بن طلال أن شركة سلكي لاسلكي ستقوم بشراء حصة 50 في المئة من شركة «أرييبا أون لاين». والمعروف أن شركة الملكة القابضة تملك 50 في المئة من شركة سلكي لاسلكي.

ثلاث سنوات تقو تكاليف تنفيذه بحوالي 17 مليون ريال سعودي. واشتمل العقد المبرم على برنامج متكامل للتطوير والتحديث لمركز للخدمات والحاسبات الآلي في الجامعة واستبدال وحدة المعالجة المركزية (CPU) بكمبيوتر «IBM CONCERTO» الجديد الذي يمكنه إجراء 12 مليون معاملة في الثانية. كما تضمن تنفيذ العقد توريد 150 وحدة طرفية وأكثر من 410 كمبيوتر شخصي على جميع الشبكات في مختلف الكليات والمرافق التابعة للجامعة، إضافة إلى تقديم الدعم الفني والتدريب.

RTT

أر تي تي

تسويق حلول البث الرقمي



من اليسار: أليساندرو فاليتشيا ورامز نعيمه

تأسست شركة «أر تي تي» (Royal Telecommunication Technologies) مؤخراً صحفياً في بيروت أعلنت خلاله عن خديتها تسويق حلول متخصصة بالبحث التلفزيوني الرقمي من الشركة الإيطالية «إلكترونيكا إندستريال» (Electronica Industriale) التي تزود شركة ميدياسات بكافة التجهيزات والتقنيات والخبرات اللازمة لتنفيذها.

ويذكر كل من ورامز نعيمه، رئيس «أر تي تي» في لبنان وأليساندرو فاليتشيا أن السوق اللبنانية تشكل فرصة مهمة للاستثمار في هذا القطاع ويحاجة للتقنيات التي ستوفرها الشركات. ■



فريق العمل

من زيادة إنتاجية مستخدمي أجهزة الكمبيوتر ويمنع أي دخول غير مصرح به للتطبيقات والمعلومات إضافة إلى التحكم ومراقبة دخول شبكة إنترنت. وأفاد محمد نور، مدير المؤسسة، بأن الشركة ستقوم بتوزيع البرنامج من خلال وكالاتها المعتمدين في المملكة.

Tamer Frères

تامر إخوان

أجهزة الخدمة الذاتية المصرفية



من اليسار: برونو غروتر، جان تامر وأولو كينر

عقدت مجموعة تامر بالتعاون مع شركة سيمزن نيكسندورف الألمانية (Siemens Nixdorf) محاضرة في بيروت - لبنان تحت عنوان «توجهات استعمال أجهزة الخدمات الذاتية في النظم المصرفية الحديثة» وحاضر في الندوة كل من السفير جان تامر رئيس مجلس إدارة المجموعة، وشييل بريزارة رئيس قسم أنظمة الكمبيوتر في مجموعة تامر، وبرنود غروتر، مدير قسم أجهزة الخدمات الذاتية في سيمزن لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا إضافة إلى أولو كلينر مدير التسويق حول العالم في سيمزن. وستقوى مجموعة تامر تسويق أجهزة سيمزن في لبنان.

SBM

السعودية للحاسبات الإلكترونية

التقنية المتفوقة عالمياً في جامعة أم القرى

قدّمت الشركة السعودية للحاسبات الإلكترونية، وهي المملوكة العام للتسويق والخدمات لشركة IBM WTC في المملكة العربية السعودية، تقنياتها المتطورة «سي - موس» (C - Mos) إلى جامعة أم القرى وهي من إحدى الجامعات الكبرى في المملكة العربية السعودية، التي تضم شبكة من المنشآت الجامعية للبنين والبنات في مكة المكرمة والطائف، وذلك في إطار مشروع تطويري استمر لمدة



الشيخ أحمد عبد المطلب سعيد يتوسط الأحمري (اليمين) ويساعده

وفرنسا. وسوف يتوقف الأحمري في كل محطة لمراقبة السلك الدبلوماسي للتمتع لتقديم هدية رمزية من أحد منتجات مجموعة محمود سعيد.

تم الإنطلاق من مصنع محمود سعيد للزجاج في رحلة تدوم من 15 إلى 20 يوماً عبر كل من: السعودية، الأردن، سوريا، لبنان، تركيا، اليونان، إيطاليا، سويسرا



مجموعة محمود سعيد لرعاية الرحالة الأحمري

برعاية مجموعة محمود سعيد انطلق الرحالة السعودي خالد الأحمري في 17 أيار/مايو للماضي في رحلة برية على دراجة نارية إلى فرنسا لساندة المنتخب السعودي في كأس العالم ومونديال فرنسا ٢0٠٨.

المشاركة البحرينية في المؤتمر الإعلامي



خديس لثقة مع وكيل الإعلام البحريني والوفاء للنصي

نظمت الجمعية الدولية للإعلان في القاهرة من 10 إلى 13 أيار/مايو الحالي للمؤتمر الإعلاني العالمي السادس والثلاثين الذي يعقد للمرة الأولى في بلو عربي. وكانت جمعية المعلنين البحرينيين التابعة للجمعية الدولية للإعلان قد عقدت في البحرين وبمناسبة زيارة اللجنة المنظمة للمؤتمر ووفد الجمعية الدولية للإعلان في مصر لقاء عمل ضم أعضاء الجمعية من معلنين وكالات إعلان وممثلين عن وزارة شؤون مجلس الوزراء والإعلام في الدورة، تحدث خلاله رئيس الجمعية خديس محمد اللثة.

أكد اللثة على دعم جمعياته لطلق للمؤتمر، وناشد القطاع الإعلاني البحريني على المشاركة الفاعلة عبر ممثلين عن وكالات الإعلان والإعلام ودور النشر والمعلنين في البحرين. وأصرّب وكيل الإعلام في وزارة شؤون مجلس الوزراء والإعلام عبد الحسن إبراهيم هو حسين من جهة، عن ترخيص الوزارة ودعمها لهذا المؤتمر العالمي الذي يعكس الدور المتنامي لأسواق المنطقة والثقة العالمية بصناعة الإعلان في مصر.



المشاركون في ورشة العمل

انترماركتس؛ ورشة عمل قيادية

صناعة الإعلان في منطقة الشرق الأوسط تغيرت تغيراً جذرياً خلال السنوات الأخيرة، بعد أن تحولت الغالبية العظمى من وكالات الإعلان العربية إلى فروع تستلكنها وتخطط استراتيجياتها وتحركاتها شركات الإعلان العالمية من مكاتبها الرئيسية في نيويورك ولندن وباريس.

عقدت وكالة انترماركتس الشبكة الاعلانية الرائدة في الشرق الأوسط وواحدة من الوكالات القليلة التي حافظت على استقلاليتها، ورشة عمل قيادية في فندق سميراميس انتركونتيننتال في القاهرة، وسعت من خلالها استراتيجية العمل والتطوير للشهر المقبلة.

شارك في هذه الندوة مدراء انترماركتس في كل من بيروت ودمشق والقاهرة وعمان وجدة والرياض والكويت وللمامة وديبي بالإضافة لنواب الرئيس الأربعة، حيث تدارسوا إيمان الوكالة الراسخ بعيداً للمشاركة مع عملائها لتوفير حلول متكاملة عبر جميع حقول التواصل أجهاميري من إعلان وعلاقات عامة وترويج الخ...

وركزت الورشة على ضرورة صياغة هذه الحلول بأساليب إبداعية مستوحاة من البيئة والثقافة والتقاليد المحلية، وهذا كله يحتم اكتشاف خامات خلقة شابة بأبعاد أكبر من كافة الدول العربية، لكي تساهم في ابتكار الأفكار العظيمة.



عصر «لوروا سولاي» يعبق في السعودية

سلفادور دالي، عبقرى الفن التشكيلي وعلمة إسبانيا المضيئة، حمل اسم لوحته الخالدة عطر لوروا سولاي (Eau de Roi Soleil) لوكيله في السعودية عبدالله سعيد بقتان. كما كان العطر على موعد الشهر الماضي مع جمهور الفن في المركز السعودي للفنون التشكيلية في جده بالتعاون مع الفنانة منى القصبي، إضافة إلى زلات سعودييات في الفن التشكيلي.

لوروا سولاي، عطر مغر أنيق، وهو جوهر وخلاصة كل عائلات الشذا.



تصميم فرنسي أنيق

«مون بوكيه» باقة عطرة

«مون بوكيه» عطر نسائي جديد من مجموعة الأبدية تو يوريق، حقلقة زهرة زهرة حتى يصبح باقة عطرة متناسقة كحداائق قصور فرنسا الشهيرة وبحسب الوكيل الحصري لعطور «لو بوربون» في السعودية عبدالله سعيد بقتان وخواتمه، «مون بوكيه» باقة تدية تضاهي إلى حدائق العطور باقة تدية مستوحاة من حدائق بستان



ديميان يوند

UPS تعلن نتائجها المالية للعام 97

أعلنت شركة «دي بي إس» (UPS) أكبر شركة لخدمات التوصيل السريع في العالم نتائجها المالية في الشرق الأوسط للعام 1997، حيث شهدت عائداتها المالية زيادة بمعدل 30 في المئة عن العام 96. وأوضح المدير الإقليمي لعمليات الشركة في المنطقة ديميان يوند أن هذه النسبة لم تكن مفاجئة لإدارة «دي بي إس» التي نفذت خطة قوية للمبيعات والتسويق في المنطقة، مضيفاً إلى أن الأزمة الآسيوية والإضراب العمالي في الولايات المتحدة لم يؤثر على عمليات الشركة التي قدمت خدمات تصديرية في السعودية والإمارات وقطر ولبنان. ذكر أن إجمالي عوائد أرباح «دي بي إس» في العالم بلغت حوالي 22.46 مليار دولار أميركي، فيما بلغت أرباحها الصافية 909 مليون دولار.

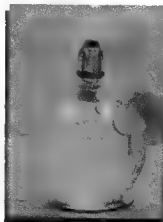


خسيس الفلقة

جمعية المعلنين البحرينيين

إختارت الجمعية الدولية للإعلان السيد خميس محمد الفلقة، رئيس جمعية المعلنين البحرينية، فرع الجمعية الدولية للإعلان في البحرين، من ضمن أربع شخصيات عالية لمعضوية هيئة ترشيحات جوائز الجمعية الدولية للإعلان. وجاء إختيار الفلقة كممثل عن منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، علماً أن الجوائز قدمت في مؤتمر الإعلان العالمي السادس والثلاثين الذي عقد في القاهرة خلال أيار/مايو الماضي. وتضم هيئة الترشيحات الرئيس وأربعة أعضاء يمثلون المناطق الإقليمية الأربع للجمعية الدولية للإعلان في العالم.

وكانت جمعية المعلنين البحرينيين شاركت في مؤتمر القاهرة بوفد ضم 24 مشاركاً، وهو أكبر وفد شارك به البحرينيين حتى الآن في مؤتمر إعلان عالمي، وقد ضم ممثلين عن القطاع الاعلاني من وكالات إعلان ووسائل إعلام ومعلنين ومصنعي مواد إعلانية.



عطر اكوتو موا Ecoute moi من صفا العرب

لمرحت شركة «صفا العرب» بحضور مديرتها العام عمان يوسف ناغي عطر «اكوتو موا» Ecoute moi الجديد من موليفان مبتكر عطر ورود حقول غراس الشهيرة، والذي ظل مبتكر العطور لأكثر من خمسة أجيال.

حرص موليفان على أن يكون هذا العطر عبيراً نقياً وروحاً من أريج الفواكه الناضجة، مختلطاً بنكهة اللانديون وعصير البرتقال مضافاً إلى نكهات الزهر الياسمين وورود حقول غراس الذكية. أنه باقة ورد فاخر تضفي اللذة والروعة والجمال. وشركة «صفا العرب» حازت على جائزة أفضل موزع للعام 1996 لمنتجات البرتوكلفر (V05) للشرق الأوسط ودول جنوب البحر المتوسط. وهي إحدى شركات مجموعة يوسف عبد الوهاب - ناغي وأولاده وتأسست العام 1994.



في جناح اكسبرسو (من اليسار إلى اليمين) أيلاره باخمان مدير عمليات المطارات الدولية في اكسبرسو، ماثياس ويزمان وزير النقل العام والتكنولوجيا الألماني، الشيخ حكر آل مكتوم مدير إعلام دبي، داتير هابيلز رئيس الجمعية الألمانية للتكنولوجيا وتجهيزات المطارات، يوكليم ستويك نائب رئيس عمليات المطارات الدولية في اكسبرسو

هل تدخل «إكسبرسو» مطار دبي؟

كانت المشاركة الألمانية بارزة في معرض أنترو أيربورت دبي الذي أقيم للمرة الأولى بين 9 و 12 آذار/ مارس الماضي، وحاز جناح اكسبرسو EXPRRESSO من كاسل Kassel على إعجاب كبار الزوار من أهل الإختصاص.

ويتضمن نظام «اكسبرسو» الجديد، بأنه يتيح التوزيع الآلي لعربات نقل الحفائظ بين المناطق المختلفة في المطار تبعاً لحركة الركاب.

ويتوقع القائمون على «إكسبرسو» أن يشتمل تزويد الجزء الجديد من مطار دبي بهذا النظام للطور. من جهة أخرى، حمل الألمان اختراعهم هذا إلى الصين للمشاركة في معرض الصين الدولي لتجهيز المطارات وخمعات شركات الطيران، الذي تمّ خلال شهر أيار/ مايو الماضي.



عبد الله الجيهاني (اليسار جالساً) وإلى يمينه طوني كوسينز وحولهما من اليسار يوففاً شريف حسني وشارب وهايد وجاي ديز لانس

«السعودية» و«فوري»: آميال بديل الإقامة

تمّ الاتفاق بين الخطوط الجوية السعودية وسلسلة فنادق ومنتجعات فوري ومريديان على برنامج «الفرسان للمسافر المتميز» الذي يحصل بموجب كل مقيم في أحد فنادق السلسلة المشاركة في الشرق الأوسط، على آميال جوية مجانية.

عبدالله الجيهاني نائب رئيس برامج الإعلانات والتسويق في الخطوط الجوية السعودية، رحب بهذه الخطوة ورأى أنها «سوف تسهم في زيادة الفوائد والمزايا العديدة لعملائنا جميعاً، وتمنى أن تكون «البدائية لشراكة ناجحة وطويلة الأمد».

ويتيح البرنامج فور تطبيقه، الإختيار بين 16 فندقاً مشاركاً في الشرق الأوسط بينها فندق مريديان جيمرا بيتش ومريديان رويال البحرين ومريديان الخليج الخبر.

أما طوني كوسينز نائب رئيس المبيعات العالمية والتسويق في هذه الفنادق فقال: «أشداً نغخر بإضافة هذا البرنامج إلى خدماتنا عالية المستوى في فنادقنا المنتشرة في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط».



جاثب من ورشة العمل

Daniel Roth في فرنسا

بعد النجاح الذي لقيه عرض تشكيلة دانيال روث Daniel Roth من الساعات السويسرية في المعرض الدولي للساعات الفخمة في جنيف خلال شهر نيسان/ أبريل الماضي، تواجه هذه التشكيلة الجمهور الفرنسي بين 8 و 12 حزيران/ يونيو الجاري، معروض كرونوباسيون CHRONOPASSION في باريس.

يذكر أن باريس كانت علامة حظ في مسيرة دانيال روث، إذ أن الأخوة شوميه Chaumet في باريس اختاروا روث لإعادة صنع ساعة إبراهيم - لويس بريغيه Abraham - Louis Breguet.

ويطل دانيال روث على الجمهور الفرنسي بعد عشر سنوات من الجهود المضنية لتسويق ماركته الخاصة، ويقدم لهم ساعات مصنوعة وفق أنبل التقاليد العريقة، بحيث تفرد كل ساعة بميزات خاصة حسب الفن الذي صاغها به أكبر صانعي الساعات السويسريين.

فنادق ومنتجعات باس

أقامت سلسلة فنادق ومنتجعات باس (هوليداي هوسبيتاليتي سابقاً)، ورشة عمل لمدراءها والمهتمين من قطاع السياحة والسفر والمطاعم، خلال أيام معرض سوق السفر العربي 98، في دبي.

وقال مهدي سمان مدير التسويق والمبيعات للفنادق ومنتجعات كروان بلازا في الشرق الأوسط، أن ورشة العمل

«أعطت الشركة فرصة لتبادل الآراء والتفاعل مع المهتمين من قطاع السياحة والسفر والمطاعم. ومن المقرر أن ترافق ورشات العمل هذه معرض سوق السفر العربي سنوياً، وتجمع العديد من مدراء فنادق المجموعة من العالم كله».

وقد شارك في ورشة هذا العام 47 مديراً أتوا من الشرق الأوسط والنمسا والمانيا وسويسرا ومالطا وإيطاليا وفرنسا وسنغافورة وأندونيسيا والماليزيا

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktisad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O. BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 3337718/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa @ aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktisad Wal-Aamal
Dar Al Wasa
P.O. BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
TEL: 966 1 4784946
Email: aiwaksal@gcc.com.bh

U.A.E.

Al-Iktisad Wal-Aamal
P.O. BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 279 833
TEL: 00 971 4 279 886
Email: aiwa @ emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktisad Wal-Aamal
C/O Busc
12, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
00 33 1 47 42 33 16
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O. BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

Surwah Adv. & Tours
Yemen - P.O. Box: 1990 - Sana'a
Tel / Fax: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - K.U. TOKYO 107
TEL: (813) 35846430
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel: + 7-095-911 2762, 912 1346
Fax: + 7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 531, MIDOPA BLDG.
145, DANGU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7322662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL: (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A

THE N. DE FILIPPES CORPORATION
318 MADISON AVENUE, SUITE 1012
NEW YORK, NY 10017 - 6009
TEL: (212) 697 - 6868
FAX: (212) 697 - 6770

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUETES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL: (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE
AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES,
SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

- 3COM 17
- ACER COMPUTER IBC
- AL-QAHTANI 55
- AL BUSTAN RESIDENCE 122
- AL OLAYAN 23
- ARAB NATIONAL BANK 119
- ARAMEX INTERNATIONAL 133
- BANORIENT 95
- BANQUE AUDI 105
- BANQUE DE LA MEDITERRANEE OBC
- BANQUE FRANCAISE DE L'ORIENT 19
- BAROUK PALACE 43
- DALLAH HOSPITAL 113
- DELL COMPUTER IFC
- EPSON 11
- HOLIDAY INN HOTEL 29
- JERAISY COMPUTER & COMM. SERVICES 65
- LE PALACE 67
- LEBANON INVEST 25
- LEBANON AND GULF BANK 89
- LOMBARD ODIER & CIE 69
- MANOTEL HOTEL 103
- MAROUSH RESTAURANTS 129
- MOUAWAD GROUP 5 & 101
- N.A.S.C.O. 61
- PARMIGIANI FLEURIER 76-77
- PATEK PHILIPPE WATCHES 15
- ROYAL JORDANIAN AIRLINES 45
- SAAD MEDICAL CENTER 71
- SAUDI BRITISH BANK 9
- SAUDI LIGHTING CO. LTD. 39
- SOFIA REFRIGERATION LTD. 52
- SOLEIL GENEVE 83
- SUN MICROSYSTEMS 35
- THE ARAB BANK 79
- UNITED ARAB MOTOR CO. 93
- UNITED EUROPEAN BANK 71
- WESTLB 87
- ZAMIL STEEL 47

The AcerPower 4000 with Intel® Celeron™ Processor

A smart investment
that assures you
upgradability to
Pentium® II processor.

The new AcerPower 4000 with Intel® Celeron™ processor is based on the Pentium® II architecture to provide you excellent system and graphic performance.

AcerPower 4000 also provides unmatched investment protection by enabling you to upgrade to Pentium® II processor whenever required.

Make a smart decision.

**Choose AcerPower 4000 at an
unbelievable starting price of US\$ 995*.**



- Intel® Celeron™ Processor 266 MHz upgradable to Pentium® II
- 16 MB RAM upgradable to 256 MB
- 2.1 GB ultra DMA HDD
- Onboard **AGP** ATI Rage Pro 2MB graphics
- 2 USB ports
- Windows 95 preloaded
- 15" Acer Monitor

From
\$995*

* Excluding customs duty and sales tax.

The Intel Inside logo and Pentium are registered trademarks and Celeron is a trademark of Intel Corporation.



Acer

A Fresh Perspective

Bahrain: Computer World. Tel: 973-293489. Fax: 973-292253. **Cyprus:** Word Processing Centre. Tel: 357-2-312828. Fax: 357-2-491520. **Egypt:** Egyptal. Tel: 20-2-3375089. Fax: 20-2-3498134. **Kolaly Engineering.** Tel: 20-2-3356499. Fax: 20-2-3482732. **Jordan:** Special Systems Company. Tel: 962-6-5664221. Fax: 962-6-5681557. **TIS Group.** Tel: 962-6-5691111. Fax: 962-6-5699258. **Kuwait:** ASCS. Tel: 965-4814663. Fax: 965-4814653. **Lebanon:** Micro & Mini Computers Ltd. Tel: 961-1-200075. Fax: 961-1-200076. **Computer SARL.** Tel: 961-1-668221. Fax: 961-1-602193. **Morocco:** MACSL. Tel: 212-2-204568. Fax: 212-2-203051. **Oman:** Loay Enterprises LLC. Tel: 968-7716700. Fax: 968-7713756. **Pakistan:** ESS. Tel: 92-21-4541008. Fax: 92-21-4524011. **Computer Marketing Company Pvt. Ltd.** Tel: 92-42-5711701. Fax: 92-42-5750891. **Palestine:** New Technol Comp. Tel: 972-2-9659894. Fax: 972-2-9651663. **Qatar:** Qatar Computer Services. Tel: 974-441212. Fax: 974-446036. **Saudi Arabia:** Al-Azhar Electronics. Tel: 966-1-4770106. Fax: 966-1-4784893. **HOSHANCO.** Tel: 966-1-4772323. Fax: 966-1-4782588. **Peninsular Distribution Company (PEDICO).** Tel: 966-2-6714488. Fax: 966-2-6715941. **Electronic Concept Super Store.** Tel: 966-1-4650829. Fax: 966-1-4642739. **Syria:** Arabic Computer Systems. Tel: 963-11-333741. Fax: 963-11-3313593. **Tunisia:** TMI. Tel: 216-1-860666. Fax: 216-1-860666. **U.A.E.:** Emirates Computers Est. Dubai. Tel: 971-4-825900. Fax: 971-4-821464. **Abu Dhabi:** Tel: 971-2-766900. Fax: 971-2-726558. **Yemen:** National Trading Company. Tel: 967-1-245345. Fax: 967-1-267798.



صخرة الرّوشة

جذورنا في لبنان راسخة كرسوخ صخرة الرّوشة ، ومنها يستمدّ بنك البحر المتوسّط ثبات قيمه وعمقها .
وقيّمنا هذه تتجلى من خلال الخدمات المصرفيّة التي يقدّمها بنك البحر المتوسّط عبر فروعها المنتشرة على كافة الأراضي اللبنانيّة ، وعبر شبكة العلاقات المصرفيّة الدوليّة التي يضعها بتصرّف زبائنه .
ففي كلّ حين ، يستفيد زبائننا من حيويّة مؤسساتنا ومن صلابة دعائمها الماليّة .
وهكذا ، بجذوره الراسخة وخبرته المتينة وموارده الماليّة الواسعة ، يتطلّع بنك البحر المتوسّط إلى المستقبل بكلّ ثقة وشباب .